



大学生 求职咨询 经典案例

冯雪松◎著

读这本书，
能够让你在职场少走几年弯路！



电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>

关于作者



冯雪松，“沈阳智虹职业培训学校”校长及首席职业咨询师，主要从事行业资讯、广告传播、信息化导入、职业培训等服务。曾在沈阳日报社从事新闻采编工作。

为了帮助更多的年轻朋友走出求职的误区，实现更加理性的职业选择，作者在“天涯论坛”上专门开设了以“助人为乐”为宗旨的职业咨询帖，获得了较高的网络人气支持，并荣获“天涯职场达人堂咨询专家”的头衔。

作者的邮箱：lnfxs@vip.sina.com；

博客：<http://blog.sina.com.cn/lnfxs>；

作者的 QQ：277209622



大学生 求职咨询 经典案例

冯雪松◎著

电子工业出版社
Publishing House of Electronics Industry
北京·BEIJING



内 容 简 介

大学生就业难作为一种新的社会现象,目前已经引起全社会越来越多的重视。如何帮助这些年轻人破解求职的难题?本书根据大学生求职的实战需要,按用人单位的性质及职位属性进行分类编排内容,既有对各类职位的特点介绍和应聘要点的提示,更汇集了大量的大学生求职咨询案例。通过对一个个具体的大学生求职困惑的咨询建议,使面临求职及选择困惑的职场新人得到有针对性的答疑及解决方案式的帮助。书中对大学生(包括已经走出校门、工作不久的职场新人)提出的有关求职、选择及成长过程中的热点问题,例如怎样看待销售职位的职业价值、选择国企与民企的利弊得失、没有专业经验是否能够成功应聘HR、如何让自己成为复合化人才等,作者结合自己丰富的职业阅历,既从过来人的角度进行了许多经验式的分享,又以换位思考的角度,从年轻人职业发展和快乐生活的现实需求出发,给出了许多积极有效的建议。

相信本书对于那些正面临人生重要转折、即将走出校门步入职场的大学生,以及那些已经有了工作、但却没找到职业感觉的职场新人,还有关心这些年轻人职业状况的家长朋友们,都有借鉴和参考的意义。

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有,侵权必究。

图书在版编目(CIP)数据

大学生求职咨询经典案例 / 冯雪松著. —北京: 电子工业出版社, 2011.10

ISBN 978-7-121-14534-6

I. ①大… II. ①冯… III. ①大学生—职业选择—案例 IV. ①G647.38

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第181459号

责任编辑: 李利健

印 刷: 北京市顺义兴华印刷厂

装 订: 河北省三河市杨庄双峰印刷装订厂

出版发行: 电子工业出版社

北京市海淀区万寿路173信箱 邮编100036

开 本: 720×1000 1/16 印张: 14.5 字数: 223千字

印 次: 2011年10月第1次印刷

印 数: 5000册 定价: 29.80元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题,请向购买书店调换。若书店售缺,请与本社发行部联系,联系及邮购电话:(010) 88254888。

质量投诉请发邮件至 zltz@phei.com.cn, 盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线:(010) 88258888。

自序



从 2005 年从事职业培训的时候起，出于对学员服务需求的关注，作为一项为学员提供的增值服务，我开始尝试为这些年轻的学员们提供职业规划咨询服务，并逐渐将此项服务通过网络向社会延伸。大量的咨询实践使我切实了解了大学生这个巨大的就业群体在职业问题方面的困惑，比如选择什么工作最可能赚到大钱？去哪里工作才最保险、最没有压力？什么样的工作最被别人看好？如何解决专业和爱好之间的矛盾？等等。其中最主要的问题症结，其实是一个职业价值观及就业心态的问题。在这些表面问题的背后所隐含的其实是一些更本质而又深刻的问题，例如：人为什么活着？职业的价值究竟是什么？从业仅仅是为了挣钱吗？选择什么样的职业之路才会让自己的人生更有意义？如果这些问题不解决，那些更现实、更直接、更表面的问题其实是不可能得到解决的。

本人作为三十多年前恢复高考制度的受益者，自身的社会实践使我深深懂得这样一些基本的职业成长道理：社会职场是更有价值的大学、职业价值的实现是一个过程、职业经验的累计是人生最宝贵的财富、艰苦环境的磨炼



是职业成长中必需的条件、勇于接受挑战才能获得更多的职业快乐，等等。因此，在具体的职业咨询实践中，我总是不厌其烦地以一个职场过来人的切身体验与大学生们交流，言语中经常会有这样一些出现频率很高的关键词，包括价值观、心态、职业定位、职业规划、学习能力等。道理很简单：没有建立起积极健康的人生价值观，再风光的职业也难以真正体现出它的价值，更不可能踏实认真地履行岗位的职责。浮躁的心态总是让你见异思迁，而频繁跳槽的结局必然是一事无成、荒废人生。至于职业定位和职业规划的意义，就更是显而易见的了。一个人的成长是一个漫长的过程，定位不准确、规划不客观，自然就难以避免南辕北辙，从而与职业的快乐无缘。关于学习能力的含义，其实是职业竞争力的另一种表述，它当然不是指传统教育体制下练就的机械应试能力，而是特指在职场上适应不同环境的能力、不断实现创新的能力，以及让自己的职业价值持续提升的能力。

为大学生们提供职业咨询服务的范围很广泛，但最为集中和突出的还是有关如何面对“选择”的问题。当我这个 50 后面对 80 后、90 后的职业困惑时，发现在对待职业选择问题的态度上，这两代大学生的态度差异是很大的。回想当年自己大学毕业时，正值改革开放初期。面对百业待兴的旺盛社会需求，我们这些走出校门的大学生完全没有职业选择的自由。而今天的大学生分配体制则完全实现了市场化的趋势，每个年轻人都可以充分按照个人的意愿进行自由选择，从而为个人职业价值的实现奠定了充分的基础。然而，这样的自由选择对于如今的许多大学生来说，却毫无快乐和幸福可言。面对社会职场的选择，他们中的许多人却是一脸茫然。究其原因，除了高等教育和社会就业体系缺乏配套服务之外，在校期间，他们忽略甚至无视了大学课程表之外的必修课——职前准备，其具体内容包括社会实践、职业定位和职业规划等。

在大学生毕业走出校门、面对社会职场挑战的时候，他们必须客观地面对这样一个现实：尽管进机关当公务员是许多人所向往的，但就业的最大空间还是在企业领域。因此，选择在企业生存和发展就成为绝大多数人职业选

择的必然归宿。而在具体的职业定位过程中，大学生们又都注意到了这样一种现实：在职业的选择中，首先要面对的就是如何进行职位的选择。在很大程度上，这种选择对个人职业发展、职业价值的实现，要比对行业及企业的选择似乎更加重要。因为行业及企业选择的偏差还可以通过跳槽来纠正，而职位的选择一旦偏了，甚至将错就错地延续了较长的时间，纠正的代价会很惨重，因为你以往的职业经验可能要完全归零。当这种情况发生的时候，你或许要在职场竞争中处于很尴尬的境地：一方面，你已经毕业多年，年龄已不占优势；另一方面，以往的从业经验在新的职位中又大多派不上用处，你的职业竞争力显然偏弱了。此外，你又必须面对成长的困境，你要承受婚恋及抚育孩子的生活压力，在职场新人收入普遍偏低的情况下，处理这样的难题显然是力不从心的。可见，客观、理性、审慎、具有前瞻性地工作进行职位的选择，的确是非常重要的。

为了帮助更多的年轻学子在面对职业选择的时候能够有所借鉴，作者从自身职业咨询的案例中选出侧重企业领域的一些职业选择案例，按照行业、企业、职位的不同进行了归类，完成了本书的编写。借此希望能够为大学生朋友的职业选择提供一些借鉴和参考。由于本人经验及咨询案例的局限，涉及的类别难以面面俱到，读者只能是管中窥豹，借以举一反三了。但愿这样的尝试对面对职业选择的年轻朋友们能够有分享的价值。

冯雪松

目 录



第一章 企业类型选择篇 1

对于刚刚走出大学校门、踌躇满志的莘莘学子而言，企业类型的选择往往是进入职场首先要面对的问题。这其中或许没有对与错的原则区别，即便在眼前利益上可能存在显而易见的偏差，但只要能够坦然地面对其中的运气成分，踏实地开始自己的职业积累和角色体验，让自己真心安于岗位，用心学习和掌握相关的职业技能，那么这个选择就不会妨碍我们拥有一个属于自己的、健康的职业人生。

第一节 外企 2

一、外企职业机会的特点 2

二、外企职业咨询案例 4

三、应聘外企的要点分析 14

第二节 国企 17

一、国企职业机会的特点 17

二、国企职业咨询案例 19

三、应聘国企的要点分析 25



第三节 民企	28
一、民企职业机会的特点	28
二、民企职业咨询案例	30
三、应聘民企的要点分析	36
第四节 外贸企业	39
一、外贸职位的特点	39
二、外贸职业咨询案例	41
三、应聘外贸职位的要点分析	50
 第二章 销售职位选择篇	 53
<p>与对行业和企业的选择相比，职位的选择对于职场新人而言无疑更加重要。因为职位与个人的职业素养和技能的联系更加紧密，它将在更大程度上决定一个人的职业潜质发掘得是否充分、职业价值的实现程度，以及职业快乐指数的高低。销售职位与企业其他许多职位相比，其挑战性更大，个人因素占比更多，更易于使职场新人在单位时间内得到强度更大、效果更突出的职业磨炼，职业潜能可以在多方面得到发掘。因此，许多过来人曾经这样形容销售的职位：这是一个不甘平庸者的职位，也是一个勇敢者的职位，还是一个有可能率先拥有成功感觉的职位。</p>	
销售是魔鬼与天使的双重体验！	
第一节 销售职位的特点	54
一、习惯同陌生人打交道	55
二、沟通是销售职位的基本功	55
三、不断经受挫折的历练	56
四、养成换位思考的习惯	57
五、职业生涯成长最快的捷径	58
第二节 求职咨询案例	59
一、如何适应销售职位	59
二、销售的延续——客服	70
第三节 销售职位的求职要点	77

一、要真诚，不圆滑	77
二、重能力，轻学历	78
三、爱学习，不虚度	78
四、尊重客户的需求	79
五、渴望成长，不怕失败	79

第三章 专业技术职位选择篇

81

企业的核心竞争力都是由专业技术作为重要支撑的，因此，各类专业技术职位自然成为企业中分量很重的核心岗位。然而，在进行职业选择的时候，大学生朋友务必注意到这样一个现实：大学中的专业设置与企业中的专业职位划分通常具有很大的反差。比如，企业中一些具有很强复合化色彩的职位，在大学的现行专业结构中就难以找到简单直接的对应关系。这就是每个职场新人必须面对的就业现实之一，作为每个希望以自己的某种技术专长在企业中找到立足之地的职场新人，可能要根据这样的现实更多地充实和完善自己，只有这样，你才可能在企业中最终找到“天生我才必有用”的良好感觉，并有效地体现出自己的职业价值，从而实现自己心目中向往已久的职业梦想。

第一节 专业技术职位的特点分析	82
一、职场是要靠技能立足的	82
二、专业背景与职业竞争力	83
第二节 专业技术职位职业咨询案例	85
一、电子商务	85
二、广告设计	89
三、文案策划	93
四、信息化	99
五、复合化	106
第三节 应聘专业技术职位的要点	119
一、职业实践远比学业深造更重要	119
二、学习能力是最强的职业竞争力	120



第四章 管理职位选择篇 122

在企业的运营体系中，管理职位承担着保证企业正常运转的重任。要胜任这样的职业角色，沟通、协调、制定解决方案是必需的岗位技能。一个管理者的职业成长一定是要在具备丰富的实践经验、充分的基层调研、理性的利弊分析、严格的岗位责任基础之上的。一个进入管理职位新人的职业成长，也只有从最基础的管理积累开始，以平和的学习心态对待管理实践中的任何细节，才可能真正获得健康长足的进步，从而真正具备管理的能力。如果我们能够明确自己的职业价值定位，在岗位上恪尽职守，即便极为普通平凡，每个人在从业的过程中还是可以获得属于自己的那份职业快乐的。

第一节 管理职位的特点 123

一、管理就是服务 123

二、管理的核心是人际关系的驾驭 124

第二节 管理职位职业咨询案例 125

一、人力资源 125

二、财务管理 141

三、综合管理 149

第三节 应聘管理职位的要点 161

一、管理要有基础经验的积累 161

二、沟通与协调是管理的基本功 162

第五章 金融类职位选择篇 164

金融行业具有垄断性、大规模、经营稳定、实力雄厚的特征，因此，金融类企业就自然成为职场中最紧俏的求职去向。许多面临职业选择的大学生在将金融企业作为自己职业首选的时候，往往想得过于简单。在他们看来，能获得进入金融企业的机会，自己的职业生涯就会与稳定、高收入绑定了，以后的职业前途就会高枕无忧。如今，越来越多的年轻朋友逐渐明白了，上述想法其实有些一相情愿，且不说金融类的职位进入门槛高，非专业出身、学历较低的人很难进得去。当然，即便你没有高学历，也并非金融专业出身，如果你求职前准备充分，擅长与客户打交道，并具备创新性思维，在金融企业市场营销一类的岗位上同样是可以得到体现自身职业价值机会的。有志于在金融企业一展职业抱负的年轻朋友，不妨将求职重点集中到争取竞争性的金融职位上。

第一节 金融类职位的特点	165
一、金融企业高门槛现象辨析	165
二、了解客户是金融企业生存的基本法则	166
第二节 金融类职位职业咨询案例	168
一、银行	168
二、证券	176
三、保险	179
第三节 应聘金融类职位的要点	183
一、专业背景对于金融从业人员的必要性	183
二、强势职业中的忧患意识	184
 第六章 非企业职业选择篇	 186
<p>许多大学生都将当公务员或进入事业单位作为自己未来职业的首选,目前空前火爆的“公务员考试”就反映了这些年轻人的职业取向。坦白地说,公务员一类的非企业职位的确会稳定些,职业的竞争压力也会小一些。但从个人职业成长的角度上说,在没有竞争压力的环境中成长,进步的步伐肯定是慢的,个人职业潜能的发掘效率肯定是低的,适应环境变化的能力也肯定是差的。也就是说,在你侥幸如愿争取到一份非企业工作的同时,你可能失去的却是一个更加精彩的自我塑造的机会,可能与一个辛苦但却快乐的职业成长过程擦肩而过,这样的人生遗憾可能会随着你年龄的增长而让你心存遗憾。因此,真正对自己人生的负责,就是要不惧怕从业的辛苦,尤其要坦然面对职业起步时的挑战和磨难。当然,如此说辞的初衷并非有贬低那些非企业职位的价值之意,而是希望那些择业态度不够端正、贪图一时悠闲而不考虑长远职业价值实现的朋友,能够端正择业理念,以理性、客观、积极进取的良好心态进行职业选择。</p>	
第一节 非企业职业的特点	187
一、非企业环境中的市场意识	187
二、如何体现自身的职业竞争力	188
第二节 非企业职位职业咨询案例	190
一、公务员	190



二、教师	198
三、文化传媒	206
第三节 应聘非企业职位的要点	215
一、安于悠闲无异于自毁前程	215
二、以竞争的心态从业	216
三、实现自我职业价值是大学生的必然追求	217
后 记	219

第一章



企业类型选择篇

对于刚刚走出大学校门、踌躇满志的莘莘学子而言，企业类型的选择往往是进入职场首先要面对的问题。这其中或许没有对与错的原则区别，即便在眼前利益上可能存在显而易见的偏差，但只要能够坦然地面对其中的运气成分，踏实地开始自己的职业积累和角色体验，让自己真心安于岗位，用心学习和掌握相关的职业技能，那么这个选择就不会妨碍我们拥有一个属于自己的、健康的职业人生。建议职场新人们别让过高的心理期望使自己的心情变得沉重而压抑。重要的是尽快从一个具体的职位开始，而不是总纠结于“喜欢”与否而徘徊于职场门外。



第一节 外企

一、外企职业机会的特点

(一) 外语并非可以包打天下

在很多职场新人的择业目标中，外企无疑是大家向往的理想去处，因为外企头上有许多光环，它光鲜、时尚，意味着高薪、好环境、与国际接轨的成长轨道。似乎进入了外企，自己就真正成为国际化人才了。于是很多人争相探寻能够顺利进入外企的捷径。在努力方向的选择上，大家都有这样的共识：在外企就要和外国人打交道，因此，良好的外语能力显然是进入外企的金钥匙。于是，那些想以进外企开始自己职业生涯的年轻人就把着眼点都集中在了提高外语的能力上。

这样的努力方向对吗？不可否认，外语的确很重要，但如果单纯地以为外语好就能够包打天下，那是狭隘和片面的。尽管外企的职位要求具备良好的外语沟通能力必不可少，但却不是最重要的。因为外语仅仅是一个沟通的工具，在其国际化背景的后面，还必须具备相应的专业素养和专业技能，这样，你在外企中的职业价值才可能得以真正体现。

职前准备应该是全面的。想进入外企的职场新人，除了具有良好的英语能力外，还应该具备其他方面的职业技能，至于重点准备些什么，则要结合个人的职业规划来做正确的定位。如果你希望从做一名销售人员起步，则首先应该锻炼自己与人交往的能力，通过多参加一些社会实践和企业实习，努力形成良好的与人沟通的习惯，比如换位思考、竞争意识、客户服务的自觉性等。具备一些具体的技能后，通过外企的招聘门槛就会相对容易，并可很快适应企业的环境，平稳度过岗位实习的试用期，从而成为一名称职的外企白领。如果你暂时不能确定自己适合哪个职位，希望从最基础的前台职位做

起，逐渐认清自己的职业发展目标应该是什么，则应该在熟悉企业文化、待人接物、掌握一些基本的文秘办公技能等方面做充分的职业准备。这样你才可能在自己的岗位上体现出自己的职业素养和发展潜质，为自己今后的发展打下坚实的职业基础。

（二）待遇好意味着付出多

对于一些想进外企的职场人来说，他们的动机似乎很单纯，认为外企不仅工资待遇高、工作环境好，而且人际关系简单，发展空间大，还有出国的机会等，这样的职业不仅前程广阔，自己和家人的面子也平添了许多光彩。这样的说法尽管也是事实，但这也仅仅是其中一方面。有句话说得好：世间没有免费的午餐，职场更是如此。良好的企业待遇当然不会凭空给你的，你要有相应甚至是超额的付出。在外企这样一个典型的优胜劣汰的环境中，为了拥有更好的职业前途，你必须在巨大的职业压力中不断进取、努力工作、不断学习，才可能不被淘汰。

想去外企工作的人必须要做好承受各种职业压力的心理准备，外企的管理通常实行国际通行的现代企业管理规范。这样的环境并非所有的人都能适应，另外，外企环境也许还有比较刻板、与中国传统观念相冲突的一面，如果你难以适应这样的环境，那就不要被表面的高待遇吸引，以免进去后“遭洋罪”。事实上，外企尽管有很多光鲜的东西，但也并非尽善尽美，并非所有的人都适合，比如，在价值观方面、企业文化方面、创造自由方面等。因此，尽管外企在管理规范和现代化方面、倡导学习、尊重员工的合法权益等方面，都有许多可圈可点之处，但也绝非是没有瑕疵的理想从业之所。如果能够以客观辩证的观点正确认识外企的优缺点，则可在很大程度上避免职业选择过程中由于对外企的盲目崇尚而导致的偏颇和失误。

如果大家能本着学习和成长的积极心态争取进外企，以便使自己在职业生涯的起步阶段接触到外企现代化、国际化的知识，为自己以后进入民企或自主创业打下一个扎实的基础，这显然是非常明智的一种选择。毕竟，在外



企获得的薪酬和福利不过是能够满足自己一时的物质需求，而在外企学习和获得的职业素养和市场意识、管理理念及职业技能却可成为我们职业生涯宝贵的精神财富，并能支撑大家在职业之路上走得更加稳健和长远。如果我们能建立起这样一种积极的价值取向，那么今天的外企选择就会变得更有意义，更加洋溢着人生智慧。

二、外企职业咨询案例

（一）进外企需要做什么准备？

1. 如何评估外企的职业价值？

问：本人 2002 年大专毕业，2003 年进入现在这家公司，我个人也从一名小工程师走上了部门经理的位置，老板也比较器重我，但目前月薪在当地只能算是一般。去年有了孩子后，就一直在思索将来的发展问题。另外，我在读在职研究生，现在有一个机会进入世界 500 强中的一家外企从事销售工作，薪酬和现在基本差不多，我该如何选择呢？

答：如果你对销售比较熟悉，这家外企的销售职位是值得试一试的。当然，任何一个新的选择都有两面性，大的外企的发展空间自然要比现在这家企业大得多。但如果你难以适应那里的新环境，那时的境况肯定比不换工作要糟糕。因此，建议你客观地评估一下此次职业转换的风险，具体分析自己此次跳槽可能遇到哪些风险？自己能否承受及如何承受？承受如此的风险是否值得？比如，你已经在那家公司供职近十年，离开就意味着放弃在那里积累的人脉、资历等生存和发展的根基。到了一个陌生的环境后，一切都要从头再来，应对这样的反差，你的心理准备如何？如果你以往并非销售出身，那么跳槽的风险就更大了，你没有相关的职业经验作为依托，贸然跳到一个相对陌生的领域，失败的风险是可想而知的。还有就是企业环境适应的风险，你要去的外企和你以往所熟悉的民企，在企业文化上会有很大的差异，你是否能够很快融入新的环境，接受可能更加国际化的管理规则，这其中的风险应

具备足够的心理准备才行。只有对诸如此类的风险进行了充分的预判和评估之后，才可能避免自己因为轻率或准备不充分而陷入被动和尴尬的境地。

2. 为了提升自己去外企的想法现实吗？

问：我于今年3月末辞职来到沈阳，之前在大连从事计算机工作两年多。

到沈阳完全是想从事物流行业，目前在沈阳运输集团下属的三方物流做物流计划员，为华晨金杯车配货。每天几乎做同样的事，完全没有晋升的机会，而且也不会涨工资，这里完全是传统国企的工作模式，但是并非国企，而且我也不是很看好高层领导的做事风格。我所在单位对面是一家外资物流公司，专为宝马车配送物流。我的优势可能就是到目前为止做了6个月的物流计划，算是有点了解这行的模式。我希望借此机会挑战自己，如果我想去那家外企，如何才能如愿呢？

答：很理解你现在的困惑和犹豫，看得出来你是一个心态很积极、渴望进取、有理想、有追求的年轻人。你感觉自己所在的企业环境不理想，如果的确觉得没有继续做下去的意义，跳槽无可厚非。外企可以学到的东西肯定很多，作为一种重要的职场经验积累，去尝试一下是很值得的。你具有物流企业的从业经验，而且很年轻、爱学习，这些都是有利的因素。建议你先通过网络等可能的途径对宝马物流的状况多做一些了解，对照一下华晨的物流模式，找出两者之间的异同，对汽车生产企业的物流环节发展做一些理性的思考和分析，这也可以成为应聘外企的重要动因和价值取向。认真的态度本身就会赢得应聘的加分，不要怕失败，即便尝试不成，也可以知道自己在哪些方面有欠缺，以后就有了努力的方向。

3. 外企就一定比民企好吗？

问：我毕业于郑州的一所民办高校，学的是财务会计专业，我毕业后就到了深圳，工作3年，换了5份工作，而且都是一些民营企业，民企工作量大，老板又苛刻。今年6月份我又辞职了，想找个外资企业，哪怕工资低点。这样我也不会很累，待的时间也长些，主要是我不想再跳了。



辞职在家歇近 1 个月，就去找工作了，让我去上班的全是民营企业，而那些我想进的大公司因为种种原因都拒绝了我。有的是因为我的英语不过关，有的是没有用过他们的作业系统，有的是自己的专业知识达不到。还有说我的性格太文静，不适合做会计。我是转行还是继续在会计上做下去？有没有可以改变自己这种内向、不喜欢和别人争吵的性格的方法？另外，进外企需要具备什么条件？

答：改行的念头还是应该打消，你的专业背景和几年的经验积累都是财务管理，如果改行，你的职业基础将被完全归零，重新开始的代价未免太大了。你文静的性格并没有多么不好，当会计就要和别人吵架，这完全是一种偏见和个别情况，不是普遍的规律。至于你不想在民企工作、想进外企的想法有些一相情愿了。外企的门槛对你说来可能高了些，因此，建议你还是安于民企工作为好，况且并非外企就一定都好于民企。其实民企也是千差万别的，不是都像你遇到的那么差。当然，从你自身的原因看，你还是应该更多地完善自我、强化职业技能。如果你的能力强，自然会受到企业的欢迎。在企业环境中生存，必须要努力提升自己对环境的适应能力，遇到问题的时候，不能一味地去怨恨环境，而应多从自身的角度想问题，这样的结果可能会促使你的心态更积极，对环境的适应能力也会更高。关于民企工作强度大的问题，也应该辩证地看待，你的心态似乎需要调整一下，趁着自己现在还年轻，多做些工作会积累更多的职业经验，对日后的职业成长是有益处的。如果你经过了这一段艰苦的基础工作，成为部门经理了，工作状况自然就会大为改善。因此，你应该对工作的忙和累有个正面积极的认识才好。

4. 如何使自己适应外企的要求？

■ 问：我于 2009 年从南京的一所二类师范院校毕业，学的是英语专业，口语一般。当时以为肯定能当上教师，所以一直到毕业了还浑浑噩噩的，更没想过什么职业规划。现在才知道要通过在编教师的面试关，要么是师范名校毕业的有实力的人，要么是过硬的人际关系。我没有任何人际

关系，一切都得靠我自己。本来信心满满的要做外贸，可现在知道这个想法是多么的幼稚。我想咨询一下：我应该做什么工作比较好？文员有发展前景吗？如果我想进外企，现在应该找什么样职业平台？外企的哪些职位适合女生呢？

答：从现实的角度出发，尽管你是师范院校毕业，但限于目前较高的学校门槛，你想得到一份理想的教师工作恐怕很难。因此，去企业寻求发展是比较现实的选择。关于你提出的问题，去企业工作从文员职位起步是可以的，但绝不能安于这样的定位，因为这样的岗位没有突出的职业技能特点，自然缺乏较强的职业竞争力，日后不仅发展前景黯淡，基本的薪酬收入也会很低。因此，建议你定位于一个技能型的专业职位，比如财务、人力资源、物流、客服、销售等职位，通过参加职业技能培训，获得入门级的职业证书，然后在岗位上再结合实践不断深造，使自己走上规范的专业职位的成长道路。至于进外企，你学的是英语专业，如果你的实际技能状况好于大学英语四级的水平，入门后从最低端的职位做起，然后谋求技能的提升，当然是可行的。应该强调的主要是职业技能的强化，这一点非常重要。如果你能理智务实地选择一家门槛较低的规范型小企业，踏实地积累实践经验，学习实用的职业技能，经过两年左右的时间，应该能使自己的职业发展规划逐渐清晰起来。

5. 如何回答外企面试中的职业规划问题？

■ 问：本人是工科的应届女生，专业是食品工程，发现对口工作太少。目前想去 500 强企业，但两次面试被问到自己的职业规划时很茫然，不知道如何回答是好。本人现在想做医疗器械类的工作，自己的优势在于英语比较好。在以后类似的面试中，我该怎么回答职业规划方面的问题呢？

答：有关职业规划的事情，在职场新人的成长中的确很重要，它可以体现出你的价值观倾向，反映出你的职业素养，也可以彰显你的职业发展潜质。外企往往都重视这方面的问题，因此，这的确是个需要认真思考和面对的问题。职业规划又是一个不短的过程，并非简单想一下，列出几条那么容易的。因为职业规划要建立在正确认清自己、客观地扬长避短的基础之上，而要做



到这些，不经历具体的实践体验，恐怕是很难实现的。因此，你应该先有个基本的职业定位，明确自己要向怎样的职业目标发展，定位的依据是什么，自己对职业过程有怎样的期待。如果能够很明确地回答这些问题，也许就说明你的职业规划已经有了比较清晰的框架，以后在从业的过程中再结合实践中的体验和认知，逐步进行修正和完善就可以了。具体到你的身上，比如你希望在医疗器械行业发展，这样的目标并不具体，还应该明确自己是想在这个行业中做销售还是搞管理？希望从事的具体职位是什么？如何面对从业之初没有经验、不懂专业的尴尬？如果你能很明确和自信地回答了这些问题，也许面对有关职业规划时的提问，你就可以轻松应对了。

6. 从事企业的低端技术是否就应跳槽？

问：最近刚换到新公司，一家世界 500 强的美国外企，待遇提升了很多。

但是新公司和以前公司不是一个行业，技术先进性很一般，在生产车间一看，真是有点失望，心情一度郁闷。因为对于一个搞技术的人来说，发现自己居然离开了高的技术去做相对较低的技术，真的打击太大了。当然，现在的公司毕竟是 500 强，其他辅助技术和企业文化、管理都要比原来那家公司出色。最近总是在想跳槽的事情，其实我本身是不想跳槽的，自己也知道频繁的跳槽会导致个人诚信的下降，而且每换一家公司需要重新适应行业，重新积累人脉，这都是一件挺累人的事。我该如何选择呢？

答：你希望在技术先进的企业工作的想法固然没错，但从另一个角度说，企业的价值是靠其满足客户的需求为前提的。从你说的情况看，这家企业的市场竞争力并不差，企业的成长性也很好。至于技术应用上比较低端的问题，不是可以说明其今后的发展空间更大吗？这样的事情并非完全是负面的，如果你在技术方面能够为企业今后的技术进步发挥很好的促进作用，你的职业前景和职业价值的发挥就能得到更好的展现。因此，你不必想太多，还是踏实地在这家企业认真地积累经验。至于是否跳槽，什么时候跳槽，完全可以

根据以后的情况再做出选择。如果你总是不安心，对企业的情况过多地挑剔，也许会对你的职业成长不利。

（二）如何获得在外企的工作机会？

1. 外企目标并非一蹴而就

问：我是山东一所省属重点大学的学生，学的是测绘专业，对于女生来说，这个专业毕业后并不好找工作，所以我选择了考研（中科院某所地理信息和遥感方向），结果成绩并不如意，不过可以在所内调剂到别的方向，却是我从未接触的专业，因此，我放弃读研。正好南京一家单位让我去实习，所以我到了南京，这是和我所学专业对口的工作，而且我一直都很喜欢这个城市，想着这儿的就业机会可能多一些，但是我并不喜欢本专业，也不想从事这个行业，一直以来我都很想进外企，或者做职业经理人。很多人都说第一份工作往往决定了以后的发展，但是我不知道自己到底适合什么，现在很茫然，希望您能给我一些建议。

答：南京那家让你去实习的单位是企业吗？如果是企业，即便你将来不想从事这个专业，建议你也可先去实习一段时间。因为对于用人单位而言，你现在最薄弱的环节是没有实践经验，积累经验是你目前尤其需要解决的首要问题。如果想直接进入自己向往的理想外企去工作，那是很不现实的，所谓的“曲线就业”，是目前的情况下必须采取的就业策略。在实习的同时，可具体感受职场的氛围，锻炼自己在处理人际关系、适应市场环境、认知自身职业技能的欠缺状况，从而明确自己继续补充和提升的职业技能方向及具体目标。在此基础上，可根据自己今后的职业发展规划的设计，选择一些必要的职业培训机会进行充电，以积累进入外企、胜任专业职位的功力。必须理性面对这样一个现实：你所确定的进入外企、做职业经理人的目标不可能一蹴而就，而是要逐步实现的。因此，必须将这个过程中的每一步设计明确，并实施到位才行。



2. 如何实现挺进 500 强的目标？

问：我毕业于一所二本大学，英语专业八级。去年考研没成功，准备就业，目前在思考职业规划方面的问题。我不想走专业精深之路，毕竟外语只是一个工具而已，但我又不知道该入哪行，我对文化和艺术方面的东西比较感兴趣。我想以后能进 500 强外企，外企看来是最好的平台，考虑过 HR、财务、编辑等职位。在地域的选择上，年轻的时候去经济发达的城市总是没有坏处的，哪怕是吃点苦，唯有激烈竞争的环境方能最大程度地激发自己的潜力。当然，如果现在进 500 强的话，我并没有信心，因为没有任何工作经验。所以打算是在两三年后达到这个目标。比如先进中小型外企锻炼一下，同时加强口语，根据外企的目标职位来提升自己，以符合其需求，然后寻求机会跳槽。我怎么都想不清自己的职业道路，请帮我理理思绪，给我一些建议。

答：根据你的情况介绍，建议你重点考虑从事人力资源管理的职业。这个职业具有一定的文化内涵和人文色彩，与你的一些精神追求比较接近。你有关渐进式地实现进外企目标追求的设计很实际，依你的职业技能和精神状态，实现这样的目标也许就是一个时间的问题。至于未来工作地域的设定，一线城市的机会多、品质优，但是生活成本高，如果习惯从性价比的角度去考量，当然也不会有问题。如果你认同这样的职业定位，当下重要的问题就是要尽快认真地做好职前准备。人力资源管理是一项以人为对象的专业职位，沟通是最基本的职业技能。此外，还有许多专业的职业技能需要掌握。建议你通过参加相关的职业培训等途径，努力获得相关的职业资质和实际操作技能，同时通过网络渠道更多地接触企业人力资源管理实务，尽量缩短自己与实际岗位之间的距离，以弥补自身缺乏实践经验的不足。充分的职前准备是谋取职位的前提，只要你具备务实的职业精神，经过一段时间低端岗位的历练之后，就会逐渐接近职场专业人士的标准。

3. 如何为进外企做专业技能准备？

问：我是三类学校本科英语专业的学生，很快就毕业了，英语已过专业八级。因希望大学生活更充实，又自考了法律本科，我特别想进外企，可是又不知道我的专业能干什么（除了翻译）？

答：你的条件不错，去外企有很好的语言条件当然很有利，而语言能力毕竟是一个基础的技能，如能发挥你的法律专业背景，想必会有很好的拓展空间。建议你向法律顾问的职业方向做努力，如果能考取这方面的职业资格，那无疑会为你以后的外企就职奠定很好的基础，并添加一道亮丽的色彩。

4. 如何进行外企的职位选择？

问：我学的是商务英语专业，现在是工厂的外贸业务员，其实我不是很喜欢做外贸，我做一段时间可能想换其他工作，但是不太确定自己到底适合做哪行。我挺向往外企的，但是不知道该怎么努力。你能就我所学的专业分析一下我适合做什么工作吗？学英语的人去外企做什么比较合适？感觉自己学习能力还是挺强的，接触新的领域经过一段时间后，应该也可以入门。

答：外语就是一个工具，没有特别的职业针对性。因此，有关专业的选择，还是要根据你的具体情况来定，没有一定之规的。你说你不喜欢做外贸，是因为什么呢？知道了自己的不喜欢，似乎就应该有喜欢的与之相对应。如果你不喜欢外贸的原因是因为不喜欢做业务，害怕和陌生人打交道，不敢面对挑战，那也许就不适合从事销售职业。如果拒绝了这方面的职业，意味着你可能习惯从事较为平淡、琐碎的工作了？你应该知道，职业的选择应做到扬长避短，想得到一些，必然要失去另外一些。其实销售职位是使人能够快速成长的路径，但你不喜欢，就必须适应那些很少有挑战的工作，也许还要甘于平庸。这一切都需要你根据自己的价值观来抉择。



5. 如何处理好实习与就业的关系?

问：我是中国地质大学外语系大四的一名学生，由于各方面原因，我不打算考研，也放弃了学校的保研资格，决定毕业后就工作。从暑假开始，我就在西门子一家子公司实习，签了6个月的实习合同，到明年2月到期。我不知道我实习完之后能不能留在那里，我当然是希望能留在现在的公司。但是，具体怎样要看表现，经理对我的转正还没有明确的态度。所以我必须做两手准备，现在很多公司已经开始校园招聘了，可是我又不能太明显地参与，那样现在的公司会觉得我很没有诚意，更没有可能留下来了。还有，在面试时间上，我也不能总向公司请假，如果我现在不关注找工作的话，等到我实习完再出去找恐怕就太晚了。所以现在很困惑，请给予帮助。

答：很理解你现在的处境，面对就业的压力，唯一的选择就是积极地争取可能的机会。既然你觉得现在实习的公司很不错，并希望能够在这里获得正式的工作机会，那就必须改变以往按部就班的工作状态，应该更加积极地行动起来。建议你考虑做这样两件事：其一，认真思考这几个月实习的工作，为自己的实习做一个阶段性的小结，其内容应该包括自己在实习过程中的收获，对这家公司企业文化的理解，自己对学校生活与社会职场区别的认识，自己今后的职业考虑及职业生涯规划，尤其是对该企业特别是自己所在的部门及岗位工作性质的理解，以及自己对岗位工作改进与创新方面的思考和建议。这些内容经过自己认真的思考后，写成一份思路清晰、有观点、有情况、有思考的书面材料，分别提交给部门负责人及公司人力资源部门负责人。通过这个努力，增进自己与企业管理层的沟通与了解，并加深他们对自己这个实习学生的印象与好感。

其二，在递交了那份实习小结之后，经过细致准备，与公司人力资源部门负责人进行一次认真坦诚的谈话。在谈话交流中详细地向对方说明自己目前所面临的选择，强调自己对该公司工作职位的认可与向往，但也尊重企业

的考虑与选择。希望对方能体谅自己的难处，对实习期满后能否正式签约给予明确的答复，以便自己按此做好相应的准备和安排，毕竟这是人生重要的转折关头。同时也应明确表示，完全尊重和服从公司的选择，即便最终不能签约，自己也应无怨无悔、善始善终地完成实习期间的全部工作，只是希望能够被允许自己可以利用一点儿时间从事其他职业机会的面试。这个考虑希望公司能予以理解并提供必要的方便。如果你将这两件事认真、理性地做好，不仅完全可以体现出你的诚意，还能起到为自己的职业道德加分的功效，从而收到加大你留下的可能性这一明显功效的。

6. 如何在行政事务中寻求价值实现的突破？

问：我是国内某重点大学法律专业的硕士生，毕业后在一家世界 100 强企业担任总裁助理。对于法律专业，我没有多大的兴趣，现在的工作内容注定要完全放弃专业了。不过日常的行政事务让我很没有成就感，这家企业虽是我一直向往的，可是进来以后还是感觉有点失望。我不知道这个职位做下去有多大的发展空间，也不知道就这么放弃专业以后会不会后悔。请您指点迷津。

答：任何一个企业都会有各种法律问题，因此，你的专业积累一定会派上用场的，建议你在从事现岗位的过程中，应有意识地突出自己这方面的专长。即便暂时发挥不了法律专业的长处，也没有关系，法律意识是企业生涯中的基本功，相信你以后会逐渐体验到的。如果你现在对从事行政事务感到有些乏味，可能是你将自己的岗位职责理解得过于简单了。即便是从事一些行政事务的处理，你也应该在这个过程中对企业各个部门的分工有所了解，对本企业的市场表现有些接触，这些都是很有价值的积累。你有必要根据自己的兴趣和条件，多学习一些职业技能，为今后从事一些专业的管理工作创造条件。否则，一旦遇到新的职业挑战，你没有技能方面的准备，就可能太被动了。况且，你的工作职责也可能会发生变化，这种变化在很大程度上也取决于你的准备是否充分。比如，你现在主要负责处理一些行政事务，如果



你积极地进行积累和学习，在对市场营销及客户关系增进了了解之后，是否有可能进入公司的营销管理层？你有不错的法律专业背景，在市场营销中的各种法律事务都有很多，在其中完全可以寻求自己的用武之地。职业成长是一个过程，不应静态地看待自己的从业状况，而应从发展的角度让自己不断地积累和学习更多的东西，从而使自己的职业能力真正变得丰富起来。

三、应聘外企的要点分析

（一）学习心态最重要

去外企工作首先要迈过应聘面试的门槛，怎样才能顺利地赢得面试官的青睐呢？无数的成功经验证明，保持一个积极平和的学习心态是最重要的。许多年轻的大学生希望去外企，往往是受到外企表面收入高、环境好、发展空间大的诱惑。坦白地说，如此功利的倾向无疑是很难博得面试官的好感的。从企业的利益出发，承担招聘的面试人员显然对前来应聘的人员对企业环境和工作内容的适应能力、创新意识、团队精神等职业素养更感兴趣。而对于具有很少社会实践经验的应聘者来说，面试人员当然知道，也许他们现在是一张白纸，但只要有进取之心，勤于学习，进入企业后完全可以很快成长为合格的外企从业人员。因此，是否能够保有一个良好的学习心态，是衡量应聘人员是否合格的最重要的因素。

外企招聘注重对应聘人员学习心态的考察，对于求职者来说，显然是一件好事。因为这个事实说明，这家外企具有良好的学习氛围，志向高远，在这样的环境中工作，年轻人应该得到很有益的成长。我们常说，应聘的过程其实是个双向选择的过程，用人单位在考量求职者是否符合本企业从业人员的基本要求，求职者也同样观察企业招聘过程中所体现出的价值观是否被自己所认同和欣赏。在学习心态的问题上，如果双方都得以认可，至少说明彼此的价值观是趋同的。这样的相互认同，远比面试官看简历或求职者旁观

企业的硬件更加深刻和有意义。

那么，应聘者应该如何体现自己的学习心态呢？这当然是一个内在的表现，仅靠外在的包装或刻意修饰是难以完美展现的。学习心态的养成在于平时的日积月累，一个年轻人良好的学习心态应该体现在他日常的言行举止之中。也就是说，在整个应聘的过程中，你是否具备良好的学习心态，完全可以通过你的整体表现一览无遗地被面试官所感知到的。比如，你的求职简历中，在自己的简单经历之外，是否写有对自己职业成长的期待？是否能够理性地认识自己的经历欠缺与履行岗位职责之间的反差？自己准备如何尽快完成从学生到职业人之间的角色改变？这些问题并非是写简历时必须回答的，但却是面试人员所关心和感兴趣的，如果你能够有针对性地面对这些问题，并给出自己的理性思考，说明你善于理解对方的心思，具备换位思考的良好意识，这些无疑会为你的胜出赢得一些加分因素。

在回答面试问题时，如果遇到类似对企业的印象、自己的职业规划、对薪酬待遇的期待、对自身职业能力的自我评价等问题时，应该尽力避免自我感觉良好的尴尬局面出现。理想的状态应该是建立在事前对企业状况尽可能多了解的基础上，这既是对对方企业的尊重，也可体现出应聘者的学习能力和认真态度。如果将每一次求职的过程都当成一个很有意义的学习和体验的过程，把面试官当做老师和朋友，认真地与之进行坦诚的交流，倾听对方的问题和意见（包括使自己并不舒服的批评），即便由于你的准备不充分或彼此的取向不完全一致，而未能取得求职的成功，但你却可以借此学习到很多东西，并可在对方镜子般的作用下，使你更清楚地认识自己，这样的求职在某种意义上也是成功的。如果你能够珍惜每一次这样的学习过程，你的“下一次”距离成功的目标自然也会更加接近。

（二）重视个人的诚信记录

经常会听到一些职场新人提出这样的求职困惑：“想进一家外企，但毕业证书没到手，想去办一个假证不知可否？”对于此类问题，当然要予以坚决



地否定，并提醒对方，这是涉及职业诚信的原则问题，切不可视同儿戏。也许有人对这样的回答不以为然，觉得是否有些言重了，“不过是讨个巧儿而已，至于这么上纲上线吗？”的确，求职时的学历证书造假，看起来似乎没什么大不了的，不就是为了包装嘛。实际上，这绝非小事，而是涉及个人品行的诚信问题。在职场上，诚信是企业的立足之本，而企业的诚信又是由每个员工日积月累造就起来的。任何一名员工的过失都可能给企业的诚信造成难以估量的损失。因此，企业的诚信必须要从每个员工的细节做起。

我们国家的市场经济建设时间还不长，对诚信的认识与发达国家的职业人士的确还有不小的差距。那些著名的外企大都脱胎于西方完善的市场经济体制之中，他们对诚信之于企业重要性的认识远比我们要深刻得多。因此，诚信关系到个人的基本品质，如果应聘人员被面试官察觉到无视个人诚信的蛛丝马迹，恐怕你此前的多少努力也会付之东流。我们常说：做事先做人，做人就首先要从坚守诚信的道德底线做起。有关诚信的问题，的确应该引起每个步入职场、尤其是希望去外企工作的职场新人的高度重视。如果你大学期间是靠国家的助学贷款完成的，在有了经济收入之后，一定要及时自觉地如数还清。如果你已经是一名外企的员工，一旦被发现在这方面有“赖账”的嫌疑，将有可能成为你诚信记录中无法消除的污点。

有人认为诚信似乎是个人的品行问题，是“私事”的范畴，这种认识显然过于狭隘了，诚信问题可能单纯地表现为个人品行，但却直接关系到企业形象的根本。在完善的市场经济体系中，诚信是企业形象中最核心的东西，一个员工的任何不诚信行为，都可能给企业带来不可估量的损失。出于防微杜渐的考虑，外企对应聘新人的诚信问题尤其敏感，自然也就不难理解了。

第二节 国企

一、国企职业机会的特点

（一）国企并非是好逸恶劳的温床

在许多人的心目中，国企往往是和垄断、稳定、悠闲、高薪酬、高福利、面子等字眼联系在一起的。因此，许多对子女百般呵护的家长，发自内心地希望自己的孩子大学毕业后，除了考研、考公务员之外，就是想尽办法托人、找关系，希望能在国企中谋得一个工作职位。然而，实际的情况是，即便这些幸运儿如愿走进了国企，事情也不并非如家长们所期待的那样。这些年轻人其实并不满足，因为国企并非是好逸恶劳的温床，环境似乎并不悠闲，工作起来也一点儿不轻松。更令人烦恼的是，那些复杂的人际关系似乎比那些非国企的地方还伤脑筋。于是，这些刚刚步入职场的年轻人开始变得不安分了，他们更多地看到了国企环境中的问题，并开始考虑如何能够换一份职业，离开这个好看却未必舒服的国企环境。这种情况大概就是人们常常说的职场中的“围城现象”。

如何破解发生在国企环境中的此种“围城现象”呢？首先就是要客观地分析国企环境的利与弊，国企（特别是那些垄断性的大型国企）由于其特殊的行业及政策优势，体现在其职位的稳定、待遇上的优厚等情况，相对于中小国企及大量民企来说，的确是客观存在的。在这样优越的环境中从业，对于刚刚参加工作的大学生来说，负面的成分可能的确会多一些。但国企的环境并非都是真的只有负面影响，例如，这些国企的管理规范、企业文化的营造、企业培训的完善及学习能力的历练、相对宽松有序的职业环境等，都有许多独到的优点。而这些优点对于职场新人的职业成长无疑是非常有利的。



因此，能够进入国企这样的职业环境去经受职业生涯的最初历练，只要主观上积极进取，不贪图安逸和享受，而是更自觉地积累职业经验，扎实地学习相关的职业技能，增强自身的职业竞争力，就完全可以最大限度地避免许多曲折，少走许多弯路，实现职业人生的更快成长。人们习惯说逆境出人才，殊不知，顺境对于人才的成长是更加有利的。当然，前提就是要有积极进取的职业态度和自觉强烈的危机意识。

（二）能力提升在于有心

国企也是人才济济、藏龙卧虎的地方，新人的进入的确会觉得没事可干，导致在很长的时间内都无所事事。他们因此就难免抱怨自己学不到东西，是在浪费青春年华。如果理性地分析这种情况，我们应该得出这样的认知：人的职业生涯是很漫长的，如果能够经历不同的职业环境历练，对于今后的职业成长肯定是大有益处的。即便是在那些压力不大的环境中，如果能够增强职业的自律意识，领导不给安排具体的事情做，就自己主动找事情做。比如，自觉地给年长的同事做助手，甚至甘于做些琐碎的勤杂事务，自然会博得同事们的认可和赞许，从而得到学习技能的机会，并得以拜师学艺。

这里必须重点强调的是，职场新人在进入职场的那一刻起，应清醒地意识到：自己已经不再是学生，在别人眼中已经成为职业人了。真正扮演好职业角色的前提就是要有清晰的职业定位和职业意识。如果还停留在人家让干啥就去干啥的被动状态，自然是很难获得职业成长的。因此，从业过程中的主动精神格外重要，而主动的核心就是要做到有心。比如，你的工作岗位是在企业的财务部门，也许在相当长的一段时间里，领导并没有明确哪本账由你来记，哪个部门的核算由你来分管。即便如此，你也要明白这样一个简单的道理：领导没有分配给你具体的工作任务，不是因为无事可做，而是因为你是新人，职业技能需要提升，你目前根本无力完成许多具体的工作。

懂得了这样的道理后，如果你的职业规划是在财务管理方面成为一个多面手，日后逐渐通过会计、主管、财务经理等阶梯，经过十年左右的时间成

长为企业的 CFO。为了实现这样的职业成长目标，自然就应该多学习、多实践，成为财务部门低端职位的合格从业者。一旦通过自己的主动工作、虚心求教，主动分担一些同事简单的事务，并能够在这个过程中展示出自己的基本职业技能状况，别人当然会看到的。从本质上说，没有哪个领导会拒绝和无视新人有所长进的。这是一个有心、主动寻求机会、努力学习、经受锻炼和认可的过程，经历了这样的过程之后，你的职业成长历程就会拥有一个不错的基础，上述职业目标的实现自然就完全可以预期了。

二、国企职业咨询案例

（一）如何看待国企的环境？

1. 如何改变悠闲的工作状况？

问：我于去年工科专业的光机电一体化毕业，现在在一家国企工作，至今工作一年。可能是国企的缘故，日子过得很空虚。最近想跳槽，但真不知道往什么方向选择。不想要这种空虚的日子，想真真切切地学到知识，想业余自己充电，可又不知道学点什么好。现在出去找工作的话，我都不知道自己能干啥，觉得自己没什么突出的技术特长，请您给点意见。

答：你不安于国企的悠闲是可取的，但学什么，别人是无法给你指点的，你要根据个人的实际来确定。你说你不知道干什么，原因可能就在于你没有确立自己的职业价值观。认真想想，自己这辈子希望实现怎样的价值呢？做个对社会有用的人，寻求使自己快乐的工作，为社会奉献个人更多的力量。这些价值取向你赞同吗？如果赞同，这也许可以成为你确立个人职业价值观的参考依据。关键是要选择一份自己喜欢的工作，因为只有喜欢，你才会无怨无悔、全力以赴。当然，在选择的时候，不要好高骛远，根本无法实现的事情就不要去设想了。有了明确的定位后，就要为实现这个目标去努力，比



如学习有关的技能充实自己等，然后去选择更好的实现自己价值的企业和职位。当然，你在进行这些准备和努力的时候要有心理准备，这是个很大的挑战，会有风险和磨难的，付出这些代价你能承受吗？如果不能，就只有在目前的状况下虚度了。

2. 工作没有激情怎么办？

问：我现在在一家国企工作，虽然不是很郁闷，可是每天一上班就想睡觉，领导经常分派一些杂七杂八的活，目前没有什么能点燃我激情的事可做。为了离开这个单位，我想考研，以后从事经济类的工作。可是经济类别的专业也有很多，不知道该学哪种？自己非常敏感，虽然已经尽力让自己变得宽容了，可还是很容易起疑心，不知道有没有能习惯复杂环境的潜力；我已经24岁了，再考研是不是很老了。我是一个女生，以后要把照顾家庭放在很重要的位置，该为了人生追求这么拼搏一下吗？

答：关于考研和跳槽，你目前最需要解决的问题其实是职业定位的问题。如果你连自己将来干什么都不清楚，即便考研如愿了，你仍然会处于茫然状态。读的专业根据什么来选择？毕业后去哪里工作，干什么？这些问题不解决，你的未来还是没有方向，茫然的状态还是无法解决。至于你有些厌倦现在的工作，这是可以理解的，有些国企尽管稳定，但却扼杀人的激情和创造力，对于有理想、有追求、渴望实现自我价值的年轻人来说，的确是不适合的。但如果离开，你就要做好面对风险、付出辛苦的准备。同时，外面的世界是一个激烈竞争的环境，你必须有相应的职业技能和较强的职业竞争力才能生存，才有资格谈到发展。在这样的准备未做好之前，还是不要轻言跳槽。

性格并非不能改变。人们常说，适者生存，对环境的适应是人在世间的基本能力，只要你的态度端正了，这些应该不是问题。至于你今后的选择，其实绝非考研一条路，如今的世界，学习是必须要伴随一生的，学习的途径也是有很多的，尤其应进行有针对性的在职学习。因为只有这样的学习才能与岗位工作更好地结合，而不仅是将学习当成求职选择的敲门砖和外包装。

因此，建议你认真思考自己的人生价值取向及职业定位，这两个问题解决了，其他的也就迎刃而解了。

3. 放弃待遇很好的国企工作值得吗？

问：我是 2009 年毕业的，第一份工作在一家民营企业，现在换到了一家大型的国有企业，这里工作稳定，待遇也相对不错。但是我总觉得自己性格和能力不适合在这里，因为我看不到上升的空间，感到前途渺茫。我的性格开朗，也很活跃，我不喜欢这种每天重复、循规蹈矩的工作，我喜欢具有挑战性的工作。除此之外，我和男朋友两地分居，只有周末才能见面，想辞职到他那边去重新找工作，但是又有些舍不得这里，觉得自己一年换两份工作对以后的发展不好，不知道该怎么办，请帮我提点建议吧。

答：对于有着远大志向的年轻人来说，看不到前途的职业，哪怕再稳定和安逸，放弃它也是毫不足惜的。况且你也很珍惜与男友的情分，既然如此，就应该下定决心辞去现在这份国企的工作，到男友的身边去，另外谋取一份工作。既然你喜欢挑战自己，这不就是一种很有意义的挑战吗？换工作过于频繁当然不好，但既然知道自己并不喜欢，过于勉强自己就是在用自己曾经的错误继续惩罚自己，这显然是没有必要的。此次的离开其实是对你当初选择错误的一种纠正，是完全值得的，况且还有珍惜爱情的原因。在重新选择的时候，应该认真吸取以往的教训，不应拘泥于国企稳定等传统框框，大胆地选择民企，则往往可以将自己内心的活力充分地释放出来。在具体选择的时候，不必单纯看重薪酬的高低、企业的名气，而是要认真分析企业的成长性和是否具备良好的文化氛围。企业只有具备这样的基础，日后才有可能迅速长大，你也会在这个企业成长的过程中获得自身的职业成长经验，并在奉献自己聪明才智的同时，分享到充分的利益和足够的快乐。

4. 国企工人的岗位是否应该放弃？

问：本人是大专会计专业毕业。因为 2009 年毕业之前一直没有找到工作，



于是被家里人安排进了国企当工人。本人不怎么喜欢那个比较刻板、重复的工作，但是家里人承诺3年后能让我当上会计。自己想尝试出去找工作，又遭到了家里人的反对。现在很迷茫，不知道该怎么办，由于国企签合同一签就是3年，我现在22岁。对于这个问题，一直不知该怎么办，您能解答我心中的疑惑吗？

答：这个问题还是要你自己得出最终的选择答案。一般来说，国企相对稳定，在你家人的心目中也也许觉得你比较适合工作在这样稳定的环境中。值得提醒的是，任何事情都是有代价的，在获得国企工作稳定的同时，你也要适应国企比较僵硬的管理模式，甚至还有庸俗的人际关系，要放弃发现自我的机会，悠闲但却乏味地度过自己的职业生涯。如果你不惧怕挑战和艰苦的磨炼，希望过一种不稳定但却充满挑战的日子，渴求自我价值的充分发掘，离开国企去寻求更适合自己的职业空间，当然就是一个明智的选择，也是听从了自己内心的呼唤。这样选择的代价也显而易见，说起来可能富有激情，但真正做起来，也许会充满坎坷，其中的滋味并不好受。因此，在做出选择之前，一定要想清楚，为了今后的选择，你能够做到无怨无悔吗？为日后所要面对的挑战，你准备好了吗？

5. 稳定但没发展前途的工作是否该放弃呢？

问：我大学毕业就进了西部一个小城市的电力部门，以为这里的收入和福利很好，但进来后发现其实挺普通的，关键是在这里感觉学不到太多的东西，又是个小地方，离家也远。一直想去大城市发展，平时自己也会利用空余时间学习外语等，但是学的东西在工作中基本上用不到。现在想辞职，但家人坚决反对，我觉得不能这么安逸下去。最近在网上看招聘信息，也投过简历，大企业基本没什么回复。不知道这个工作是不是要放弃，目前关注的是技术岗位，其他岗位也不是太熟悉。稳定却没发展的工作是否该放弃？请给点建议。

答：你不甘于平庸的想法是值得肯定的，但你必须在转换工作之前做好

充分的技能准备才行。你觉得在这里没意思，你如果离开这里能干什么呢？你具备哪些职业技能的优势？新的单位凭什么会接纳你呢？如果你的技能优势不突出，只是想学东西，用人单位是很难对你有兴趣的。因此，在你没有做好这方面的充分准备之前，还是不要轻易地放弃现在的工作。许多东西只有在失去了之后，才会知道是可贵的，而那个时候，就有些悔之晚矣。建议你认真进行职业规划，努力进行有针对性的职业技能学习和准备，这样在进行职业转换的时候，才会避免遭遇厄运。

（二）国企经历的职业价值

1. 先适应环境，再谈个人爱好

问：我现在在一国企实习。我们这一批是定点培养售后的，可是不喜欢售后，我想做销售。我是这样想的，刚出校门做销售很有激情，买家也不会太难为刚毕业的学生吧。但是我不知道这样做在国企是不是很不守规矩，是不是要经过销售和人事部门领导的同意，也许他们觉得我的要求有些出格，那时可能我就得走人。给我点建议吧。

答：处于你现在的情况，自己不能太任性，想干什么就干什么，企业肯定不欢迎这样的人。建议你调整一下自己的心态，先安心于企业安排的工作，等熟悉了企业的情况，掌握了一些职业技能之后，再适当提出自己的要求，可能会更妥当一些。况且，从事售后服务的工作与做销售并不冲突。如果你有志于以后做销售，现在先做售后服务的工作，对企业的产品质量、性能及客户的情况增加一些了解，这也有利于你以后做一个称职的销售人员。因此，你完全可以将现在的售后服务工作作为以后从事销售工作的准备及预热阶段，待以后做销售工作时，可以更加从容，成功的概率也会更大。

2. 如何理解生产一线的职业价值？

问：本人大专毕业，毕业前夕参加某国企的提前招聘，有幸被聘上，接着在校学习该公司安排的课程。本来公司承诺分配岗位是工艺与质检，



毕业后，因金融危机影响，公司将我安排在生产一线与民工一样从事体力劳动，并且要在基层工作两三年，现在已经有一年了。工资待遇虽然是按大学生的标准发的，但我却没看到出头的可能，感觉自己好像浪费了一年，想走但又不甘心。请帮忙分析一下。

答：大学生在工作之初有一段底层的实践锻炼，这并没有什么不好。现在在大学教育普及了，大学生也是普通劳动者，和民工并无本质的不同。况且企业在薪酬待遇上还是考虑了大学生的相关情况，感觉这个企业在把握用工问题上还是较合理的。从一般的社会经验上说，艰苦环境的磨炼是人生的一笔宝贵财富。

从企业员工的培养及个人的职业发展两个角度来说，安排新员工从事一段底层岗位的磨炼的确很有必要。建议你调整好心态，利用在底层工作的机会，认真学习和了解企业的生产工艺特点和流程，为以后发挥更大的职业价值打好基础。在这方面，你和民工尽管在同样的岗位上工作，但你的发展潜力则更加深厚，因为你的学习能力应该更强。但愿你能够利用好这段职业成长难得的机遇，为自己漫长的职业生涯打下坚实的基础。

3. 如何摆脱无聊的工作状况？

问：我是入职半年的新人，单位属于国企。现在的困惑是：入职已经半年了，领导迟迟不布置工作任务，整天很闲。请问，我该不该主动请缨？由于金融危机等因素影响，毕业几乎要失业，很久才找到这份工作。在这里我属于学历比较高的，虽然我一贯都保持低调，不知道这时候该低调还是积极些？

答：在很闲的情况下能有紧迫的危机意识值得肯定。具有学历的相对优势并不构成真正的职业竞争力。你的当务之急是尽快实现准确的职业定位，就是根据单位的具体情况和个人的实际情况，明确自己的职位目标，然后积极地进行环境及工作的适应，努力学习相应的业务，使自己尽快缩短与职位标准存在的距离。作为一个新人，持有积极的从业态度是非常必要的，这里

所强调的积极态度与你所谓的低调并不矛盾。所谓低调，主要指的是不过分张扬和自以为是，这与珍惜职业机会、渴望成长、积极进取当然不能混为一谈。因此，积极主动地进行职业准备，尽快让自己忙起来，有事做，有机会锻炼和提高自己，这是必需的，也是紧急的，希望你立刻行动起来。

三、应聘国企的要点分析

（一）如何客观面对环境的双刃剑？

经过多轮国企改革的洗礼，如今的国企数量已经大为减少，但现存的都是一些在国计民生中举足轻重的航母级企业。即便不是国字号，也基本都是地区经济的骨干企业。在这样的企业中得到一份就业机会的确有理由自豪，因为确实很有面子。在这样的企业中工作，尽管也同在市场竞争的环境中，但由于特定的中国特色，人们都普遍觉得企业在竞争的环境中拥有隔离带和防火墙。竞争再惨烈，有国家的关照，完全可以高枕无忧。由于这些企业的设备精良，技术先进，资金上也受政策的重点倾斜保护，或拥有国家垄断性资源开发权，总能接到一些国内及国际的大订单，和其他竞争对手根本不在同一水平线上。因此，这些企业的利润具有某种垄断的性质，自然是超额的、稳定的。

在享受滋润、安稳、富足的好日子的同时，这些养尊处优的企业自然也难以生出一些毛病来。比如，他们由于缺乏公平激烈的市场竞争的洗礼，市场意识是相对淡漠的，应对激烈动荡的市场环境的能力是相对薄弱的，自觉创新、随时变化的主动性也是严重不足的。这些弱点相对企业未来的发展来说，其危害甚至是致命的。随着中国改革开放进程的日益深化，国企今天舒舒服服拿效益的许多优势，完全可能转化为明天失去保护条件下平等竞争中的劣势。企业是这样，在企业这个平台上承担相应职责的职业人同样是这样。因此，每个职场新人在进行职业选择的时候，的确要树立长远的眼光，不能仅看眼前的薪酬高低、待遇优劣，更要看自己能够在其中学习到多少专业知



识和职业技能、获得怎样的职业成长。理性地面对国企的从业机会，就可以使自己在稳定中居安思危，在悠闲中自我给力，从而努力为自己营造出一个有压力、敢挑战、思进取的良好的成长环境。

（二）如何处理好适应与成长的关系？

国企尽管也是企业，但因为是在体制内，因而就不可避免地具备许多行政官场的色彩。比如官本位，这在国企中是客观存在的，每一管理级别都与政府行政等级相对应，当然也与其享受的行政待遇及公款消费的级别相对应。从这个意义上说，级别就是官位，就是权力，当然也就是实实在在的利益。这种情况自然就构成了一种利益导向，人人都希望当官，每个利益相关人都自觉地以此作为自己的行为准则，从而构成了所谓的官本位。这些因素在外企或民企是不存在的，至少不需要花费太多的心思去处理甚至是钻营这些东西，而在国企则必须要面对。在这样的企业环境中生存，要做到不受这些国企特定的环境因素影响几乎是不可能的。如果你选择了国企，当然也就意味着你选择了包括这些东西在内的整个国企环境。要在这样的特定企业的环境中学会适应，否则你就根本无法生存下去。这里应该着重强调的是，树立正确的职业价值观的问题，如果你将自己在国企中工作的基本价值定位于当官、当大官，甚至仅仅是以此作为日后转型地方官员的一个阶梯。不是不可以，也并非不可能，但那就是政治范畴的学问了，已经超出我们所要探讨的企业范畴。

其实，如果你希望自己的职业价值要在企业的领域中实现，国企同样是大有用武之地的。前面说过，国企的硬件环境通常很好，资金一般也不是问题。操作一个项目时，只要能够与企业领导的业绩目标一致，要赢得领导的支持及相关资源的倾斜并不难做到。这里强调的实质是适应环境与职业成长的关系问题，在国企的环境中，要想学到东西，实现价值，适应环境是最基本的前提。适应就意味着接受和融合，但却并非是随波逐流，你可以坚持自己的职业价值观，追逐自己的职业梦想。而在国企的环境中，要实现这些，

最明智的选择就是适应环境，然后有效地赢得相关环境要素的配合，进而与企业目标相一致的前提下，让个人的职业价值实现物化于企业目标实现的过程之中。这其中，有学习、有探索和创新，在阶段性的目标实现之后，或许你更清晰了自己想要什么，也练硬了自己的翅膀。到那时，曾经的国企也许就真正成为你职业生涯的一段历史，你有能力构建更适合自己的事业平台，追求更健康的职业成长。



第三节 民企

一、民企职业机会的特点

(一) 和民企共同成长

在大学生就业选择的问题上,许多人往往觉得去民企是自己无奈的选择。抱有这种就业观念的人想必是忽略了这样一个基本的事实:民企目前已经撑起了中国经济的大梁,民企数量已经占全国企业总数的 70%以上,在目前城镇就业人口中, 75%以上在民营企业中工作。私营工业无论是企业数量、资产总值、销售收入,还是工业增加值和实现利润,均保持年均 50%左右的增速,民营经济税收比重已大大超过国有经济,成为我国经济赖以支撑的主体财源。在如此的中国经济发展大背景下,民营企业已经成为最有活力、发展前景最广阔的就业领域。面对民营经济这样的良好发展态势,大学生选择去民企就业无疑是为自己的职业发展做出了积极、理性、前瞻性的抉择。

不可否认的是,民企中的绝大多数目前还十分弱小,企业的规模不够大,人数不够多,管理也不够规范,体制不够健全。但谁又能否认,这些弱势恰恰为职场新人提供了足够大的成长空间。和那些垄断性的大型国企相比,民企大都硬件环境较差,政策背景也很欠缺,面临的市场竞争压力很大,而在这样的职业环境中生存和发展,对于急需艰苦环境历练和职业经验累积的职场新人来说,这些不恰恰是难得的成长机会吗?一些职场新人往往畏惧民企的艰苦、弱小和压力,却忽略了长期发展这些更有价值的东西。

对于年轻的大学生来说,今后的职业生涯还有三十几年的漫漫征途,如果过于追求那种安逸、轻松、无压力的生活。这很有可能会成为你生命历程中的致命短板,未来注定是要为此付出代价的。正所谓“温室中的花朵可能

承受暴风骤雨的洗礼”。温室的环境可以找到，但暴风骤雨在今后的人生历程中是绝对无法避免的。从这个人生成长的角度出发，我们的确应该鼓励那些刚刚走出大学校门的年轻人自觉去迎接人生中首先面对的职业选择挑战，到更能够激发自身潜能、拥有更多学习和磨炼机会的民企环境中去接受考验。

（二）容易得到的同样要珍惜

与那些当公务员、进大型国企的机会相比，去民营企业，尤其是去中小民企的门槛就低得多了。既然容易得到，其职业价值是否就注定很低呢？答案当然是否定的。因为这其中的容易其实是包含着许多人对民企的歧视、误解、偏见等许多内容在其中的。许多人总是习惯静止、孤立地审视民企，过分夸大它的弱小和许多相对的劣势，却忽略了民企的旺盛活力和极高的成长性。同时，许多人总是过分地看重眼前的既得利益，比如悠闲的工作环境、较高的薪酬和福利待遇、工作的轻松、世俗眼中的面子等，却往往无视了其中许多负面的成分。比如，悠闲的环境会助长你与生俱来的惰性本能；较好的待遇会抑制你积极进取的职业激情；工作的轻松则会使你总是处于无压力的轻浮状态，抑制了自身巨大的职业潜能。一旦环境变化了，压力增大了，待遇降低了，你的那份悠闲势必将被手足无措的茫然与慌乱所取代。

从表面上看，得到民企的就业机会似乎并不很难，但容易得到的就应懂得珍惜。珍惜的理由有很多，比如在民企的环境中生存和发展，你是要付出很多的；又如，应对相对艰苦环境方面的付出、面对管理不规范方面的付出、自己的付出与所得不相匹配方面的自我心态平衡等。这样的付出都是着眼于自己能够收获良性的职业成长，为自己今后美好的职业前程打下坚实的职业基础。如果对这些付出的努力没有足够珍惜，付出的代价就未免大了些。从另一个角度说，尽管付出与收获是成正比的，但必须要建立在付出的足够理性的基础之上。这种理性至少应该体现在这样几个方面：确立鲜明清晰的职业价值观，知道自己今天的努力在明天会有什么样的收获；树立长远的职业目标及明确的职业定位，尽管在民企的职业起步期要保持淡定与平和的心态，



踏实地积累职业经验，坚持从低端的职业角色做起，但对自己今后的职业目标预期应逐渐明确和坚定；形成并不断完善自己的职业规划，职业规划不能来源于头脑中的灵光闪现，而应是在一个不短的职业历程中，本着扬长避短的原则，逐渐清晰和完善。要做到这些，当然就应该珍惜自己在民企中度过的每一天。如果你能够明确自己的职业价值观，清晰自己未来的职业发展方向，那么你在民企中的职业成长之路将是健康的。

二、民企职业咨询案例

（一）客观看待民企的现状

1. 管理不规范的状况下我该怎么办？

问：我于 2009 年毕业于东北一所“211”大学，但是专业很冷门。毕业后到了合肥找了一份私企里的行政助理工作。可是后来发现这个职位需要经常出差，还要上酒桌喝酒，而且工作都快一年了还没签合同，更别提保险了。我是偏内向的性格，有点理想主义，与这边的人相处有很大问题，虽然我也有很大问题（不会交流），但我还是对他们的人品很怀疑。能给我提点意见吗？

答：看来你所在的公司管理上还没有走上正轨，面对这样的情况，你首先应该认真思考并确认，这样的状况是否有可能改变？如果老板就是想着自己多赚钱，而根本不去考虑规范化经营，那你就尽快离开。当然，如果你能在目前的岗位上学到一些东西、积累一些经验，也是值得的。鉴于你说的这种情况，的确应该考虑离开了，但你对自己今后的职业定位似乎尚不明确，这是必须要解决的大问题。比如，你评估一下自己是否适合做销售？哪怕做上两年，其经验对于你以后的成长也是很有益处的，毕竟销售职位的门槛较低，就职的机会也相对容易得到。如果觉得自己不适合做销售，那也要尽快定向，比如做财务，还是做 HR 文员呢？明确之后，就要围绕这个目标进行相应的技能准备。比如报个班、拿个证书之类的，获得某种专业的从业

包装和资格。在这个基础上，你才可以考虑离开现在的公司。

2. 面对困境应该如何选择呢？

问：我是研究生毕业，所学专业是环境规划，毕业后到了现在的私企。

一开始看中的岗位是专业工程师，而且工作环境不错，可以慢慢学东西，但是和原来的专业差别很大，工资达不到原来的承诺。自己最喜欢当老师，但是在大城市里想进教师编制非常难。想过考公务员，看到周围初试第一的都被刷下来，全都靠关系，我的心彻底凉了，不知道自己的方向在哪里。

答：很理解你的处境和心境，我觉得你应该认真调整一下自己的心态，这是最现实、最有效的办法。现在的社会环境在一些方面尽管不尽如人意，但仅凭我们的一己之力是无法改变的，与其整天怨天尤人，不如自己面对现实，寻求可能的发展之路。从你的情况看，安心在企业中工作，应该是很现实的选择。当然并非一定要在某个企业中坚守。现在社会进步最大的一点，就是我们在企业领域已经拥有了充分的选择权。我们完全可以在这个领域中充分分享这方面的好处。你的基础不错，专业能力想必也可以，即便当不了公务员和教师，在企业的宽广平台上同样可以实现自己的人生价值。

3. 求职时如何关注企业文化的状况？

问：我是一个大三学生，即将步入求职的大军。很多职场达人都说进入企业前先了解它的文化，看看自己是否能够融入它。可是现在我很困惑，应该通过什么途径去了解企业文化，请指教。

答：作为一名职场新人，在入职前了解所应聘企业的文化背景的确是很有必要的。所谓企业文化，主要是有关企业的经营理念、社会价值观、团队精神等方面的集合。如果某个企业的文化与你的价值观及精神追求大相径庭，当你进入那样的环境后，你势必会感到非常不适应，并会产生许多根本的价值冲突。

了解企业的文化状况的途径有很多，也是你在应聘前应准备的重要内容。



你可通过该企业的网站、内刊、网络搜索引擎等途径去了解该企业的文化建设状况，也可通过接触该企业员工及客户，进行基本的信息交流，了解该企业的客户关系维护、产品的市场表现及企业信誉状况、员工队伍的建设与是否具有较为和谐的企业内部氛围等情况，从而得出对该企业经营理念、企业信誉、团队建设等基本情况的认知。

在现实社会环境中，不是所有的企业都重视企业文化建设的，有的企业也许根本没有这个概念，如果你在进行职业选择的时候，很注重这方面的情况，当然就要更加用心才是。希望能够在拥有良好文化氛围的企业中工作与成长，这样的价值追求是完全应该肯定的，但前提是你必须要对企业文化的内涵具有清晰准确的理解。

（二）民企中的职业前景

1. 先打工后创业的设想现实吗？

问：我是浙江理工大学大四毕业生。我家是福建龙岩的，但我毕业后选择去厦门发展，打算从事家具行业，先找一家民企公司打工，争取做几年，在熟悉这个行业后，自己单干，卖家具。不知这个行业是否看好？在厦门卖家具的想法可行吗？会不会很幼稚？

答：家具行业涉及千家万户，市场的广泛空间是不言而喻的，以此为自己今后事业的着力点当然是可以的。厦门的经济很发达，居民的购买力也没有问题，对家具的需求固然可观。你的想法很现实，值得提醒的是，你在准备阶段所做的工作非常重要，在前期的打工阶段，你要特别用心，在做好本岗位工作的同时，多观察市场的变化情况，多用心思考家具业经营的特点，多了解和分析客户的需求变化，从而形成以后自己独立操盘时的经营思路。

2. 如何在家族企业中发展自己？

问：我是2009年毕业的法学专业的普通本科生。毕业到现在，换了五六个工作，目前在亲戚的公司工作。家人都不希望我再跳来跳去，老板亲

戚对我也很不错，随着公司规模의 壮大，老板一直想培养我做业务，我对业务也很有兴趣，不过对自己是否适合做业务又不够自信。我这人爱顶牛，做事比较我行我素，在亲戚公司拿着比普通人高一点的工资，也遭受着我所不喜欢的舆论。于是，我的心又不安分了，想离开了。刚好最近一个大学同学叫我去长沙跟他一起创业，不用出本钱。我很矛盾是待在现在这个公司还是去外面闯荡？很难抉择。

答：你能够严格地进行自我评判自然是一件好事，对自己今后的职业进行合理规划的重要原则之一就是扬长避短。你不希望被人管，这实际上是缺乏对环境의 正确认识。人们总说适者生存，就是要适应环境，就要服管，等你积累到足够多的资本后，也许才能够管人，不被人管才会相对成为现实。

对你现在面临的选择，建议你还是不要轻率地去外地创业，创业尽管很刺激，但却有着极大的风险。从你的叙述看，你实际上是缺乏对风险的心理准备和承受能力的。但不去创业并不意味着就在现在的岗位上“混日子”，业务销售岗位还是挺锻炼人的，即便最终证明你并不适合，在这个企业中你也能够得到适当的关照。因此，建议你充分利用这个有利的环境和锻炼的机会，自我挑战一下，也许会发现自己具备这方面很大的职业潜力。

你提到“我行我素”的毛病，这当然是很不好的，这样的弊端不论做什么，都会成为一个很大的障碍。这大概是你有些过于自我了吧，销售的实践也许可以帮助你磨炼自己的性格。因为你必须要养成从客户的角度想问题的习惯，这种换位思考的习惯会让你从极端自我的角度转向客观利他的思维方式，这是一个很重要的转变。

3. 创业时应突出“抱团打天下”团队优势吗？

2 问：我大学还没毕业就出来创业，当时和两个老师一起合作办培训学校，我负责市场，他们负责教学管理。也许是太相信老师了，一年后，学校规模像样了，生源稳定了，自然到了分钱的时候了。那时候天真地认为老师是不会骗我的，一句口头协议——30%的股份，到准备分钱的时候，



一个老师唱红脸，一个老师唱白脸，结果被他们玩弄了。我忍，毕竟是老师，我还年轻，还有机会，拿着当初的本金离开了。后来和一个朋友重整旗鼓，再次办学，朋友出资，承诺给我 20% 股份。同样是口头协议，通过两个月时间，正好是招生的旺季，两个月时间招了 200 人，比起原来的学校多了一半。没等朋友开口，我自己提出离开了，股份的事我提都没提。走后，人也轻松了，不想再重蹈覆辙，为了钱，兄弟都没得做。现在自己创业，开了家小公司，通过前面两年的积累，人脉、经验都有一定的基础，公司是开起来了，但是管理跟不上。潜意识还留在做市场的阶段，公司大事小事都亲力亲为，很累，而且效益并不好。由于平时对朋友和员工都很随和，现在发现原来太善良，最后累的是自己。但是我再苦再累也会坚持一点，宁愿自己创业，也不给别人打工，既然我选择了创业，就一定会坚持。请给我一些建议。

答：很理解你的心情，回过头来看，这些宝贵的经历其实已经构成了你自身一笔极其宝贵的人生财富了。从这个意义上，那些经济上的“亏”吃得值！老子有句话说得好：“吃亏是福”，其主要意思就是说，吃亏的过程是一个极好的学习过程，也是人的品行与良好道德的形成过程。人活在世上最大的资本并非那些有形的财富，因为那些东西今天有，明天可能会失去。而诚信及良好的口碑却可以使我们受用终生，时间越久，这些东西的价值潜力就会得到更加充分的显现。看来你具有很强的销售能力和很好的自我约束能力，这些都要比金钱更重要。

在以往的实践中，尽管你有一些失落，所付出的辛苦没有得到相应的物质回报，相信你的收获还是远远大于失落的。比如，你获得了宝贵的营销实践的磨炼，你获得了项目运作的充分自信，你懂得了项目合作过程中的艰辛甚至残酷，你更加增强了自主创业的自信。这些宝贵的东西在书本中和课堂上是无法学到的，也是多少金钱也换不来的。至于你目前在创业过程中所遇到的困难，你必须重视组建团队的重要性，人总有自己的局限和盲区。比如你擅长营销，但在管理上可能相对薄弱，如果能有志同道合者与你形成互

补，你们的事业就会更有希望获得成功。客观地说，物色善于管理的人相对要容易一些，而你所具备的较强的营销能力则更为难得，因为这更接近于形成企业的核心竞争力。建议你尽快改变单打独斗的创业状况，加紧物色合作伙伴，争取形成“抱团打天下”的良性格局，这样赢得创业的成功机会会更大。

4. 民企有更大的个人发展空间吗？

问：本人 2003 年国际贸易大专毕业，在外贸业务的岗位上干过几年，后来在一家英国小公司做销售支持，很不幸，这个英国小公司也不是严格意义上的外企，管理性质还是和普通民企差不多。我想去一个好一点的外企，比如 500 强之类的还有希望吗？什么位置比较适合我呢？很纠结的症结在于：自己是年纪较大的女性，还未婚，还有个 MBA 的学位，很多公司不敢要，要是找个管理职位，可能性有多大？我该怎么准备？我认可外企的先进管理理念和文化，可是也听说了天花板的问题，即使有幸进了，而立之后的我还有多大空间呢？

答：你没必要自卑，年龄似乎不算年轻了，但经验丰富，年富力强，既有经验，又有学历，这样的业务人才，企业无疑是欢迎的。问题是你没必要非选择名外企不可，那样的地方听起来不错，而实际上却并非真正适合你。许多民企和外企比起来应该是互有优势的，而你在民企也许会更加适合。如果去除了这个框框，相信你在职业选择上不会有太大问题的。建议你在进行职业选择的时候，在认真了解应聘企业并认可其软硬环境之后，应该坦诚地和对方讲清你的情况，力求打消人家对你个人情况的顾虑。至于具体的职位选择，似乎还是应该从业务做起，毕竟这是你最熟悉的，以后自然不排除向管理方向过渡，懂业务的管理人员在哪里都是受欢迎的。

5. 跳槽岂能只看薪酬？

问：我在北京一家私企做了 4 年，现为公司高管，公司给我的待遇和器



重程度非常不错，薪水也刚调到我满意的水平。一位同事去了一家大型外企，挖我去他那里，给的薪水和我现在的一样，只是福利、公积金等很高。我不知道如何选择了，从感情角度出发，真的不愿意离开，但是进入那样的外企且不需要面试的机会，恐怕以后很难有了，请给点儿建议。

答：思考是否跳槽的问题，当然不能仅从物质利益这角度去考虑。从你现在的状况看，更应该看重的是如何寻求更大的职业成长空间。因此，你应该将现在的这家民企与那家外企的状况进行一下比较，尤其应清楚自己在这两家企业中的哪一个发展的空间会更大？还有就是对企业文化氛围的比较，你更喜欢怎样的企业文化环境？自己的职业价值观与哪家企业的文化更相吻合？到了你现在的发展阶段，在考虑职业选择的时候，这几个问题似乎比眼前的薪酬待遇以及面子、虚荣心更值得看重。有了这样一些理性的思考之后，相信你对此此次跳槽的选择意向会更加清楚。

三、应聘民企的要点分析

（一）经历比收入更重要

一些刚出校门的大学生去民企求职，往往将薪酬的高低作为决定是否应聘的首要标准，这样的选择的确有些过于功利了。从年轻人职业成长的角度上说，在自己职业生涯的最初几年是努力学习职业技能、积累职业经验的时期。如果没有更大的经济负担，在收入上过得去就可以了，没必要将更多的注意力集中在收入的问题上。这并非是在显示清高脱俗，而是一种着眼长远的人生价值观使然。生活中不乏这样的例证：由于不满意自己的收入，频繁地跳槽。几年下来，由于岗位变换过于频繁，不仅一事无成，收入状况更是每况愈下。后来，再要跳，已经很难找到落脚的地方了。试想，哪个企业愿意招收如此心高气燥且又不安分的人呢？究其原因，无非是急功近利的狭隘惹的祸。一个人在很年轻的时候，将更多的精力投入到了眼前利益的斤斤计

较上面，很容易陷入狭隘的功利角逐之中而不能自拔。这种状况无疑会丧失进步的动力，迷失了前进的方向。

在如今的市场经济时代，我们不屑于空唱政治高调，但却不能丧失人的基本价值追求。这些人生理念反映在职业经历中，就不能只顾眼前，更要看长远，不能只顾自己，更要关爱他人，不能只图个人利益，更要注重整体利益。因此，在应聘民企的过程中，有必要通过自己对一些职业价值观的诠释，很好地展示当代年轻人的精神风貌。例如，在经历和收入的关系上，更看重经历，因为这将构成自己人生的重要财富源泉；在个人与团队的关系上，更注重团队的利益，因为团队利益的保全才是个人利益的基石；在自我与他人的关系上，更在乎他人利益的实现，因为只有友善地对待别人，别人才可能以同样的态度对待你。

在如今的人力资源领域，务实是最基本的崇尚潮流。经历与学历、证书、收入、待遇等相比，哪个更有价值呢？从务实的角度上说，当然是经历更重要。道理很简单，学历和证书不过是考试能力的证明，这些东西在职场中的功效显然无法与象征着经验能力的经历同日而语。而收入和待遇也仅仅是暂时的，今天多，明天可能少，今天有，明天可能没有。而只有伴随着经历获得的经验和技能才是真正象征未来的职业竞争力。由此可见，每个职场新人应注重自己的职业经历，在每个职业阶段都要努力学习新的知识和技能，思考其中变化与创新的可能。如此日积月累，这笔财富就完全可以让你享用终生。

（二）关注民企的成长性

在许多职场新人看来，民企往往是在进国企或外企无门之后的一种无奈选择。然而，在许多年轻人健康的职业成长经历中，我们能够发现，恰恰是在这个不被人普遍看好的民企领域，职场新人却可能得到了难得的成长空间，增强了职业自信，找到了良好的职业感觉。对于职场新人而言，民企事实上具有很突出的两面性。比如，民企的规模一般较小，管理水平通常较低，



员工的薪酬和福利待遇与那些大型国企也无法相比。但民企也有许多有利的地方，比如民企的进入门槛比较低，无论你的学历高低、成绩好坏、是否名校出身，只要真诚去民企工作，总是可以如愿以偿的；再就是民企的管理水平尽管很低，但并非其不想提高管理水平，大学生进来恰好可以得到广阔的用武之地。至于薪酬和待遇问题，应该这样看这件事情：民企老板是最现实的，如果你在岗位上善于学习和实践，很快就能适应职业角色并有所成就，他们也会珍惜你的职业价值。你的薪酬状况自然会得到显著的改善，因为民企会用这些绑定你，解除你的后顾之忧，防备你跳槽。

民企的门槛虽低，但求职的年轻人也绝非见门就进。对于每个刚出校门的年轻人来说，急于找到自己的第一份工作，尽快开始自己的职业生涯，积累宝贵的职业经验，心情虽然可以理解，但选择还是必须慎重。要选择那些真正适合自己、能够让自己健康成长的职业环境。那么，如何界定自己对民企环境的选择标准呢？有些年轻人似乎很现实，他们尤其注重收入的高低，哪里给的工资高、福利好，就去哪里；还有的则以企业的规模、外在的工作环境作为鉴别的尺度，那些有影响、名气大的民企自然成为他们的首选。其实，这样的选择未必明智，因为功利色彩未免多了些，他们忽略了企业环境对自身成长方面的价值，今后失去的也许更多。职场新人初期的职业选择真正富于理性的是注重民企的成长性。也就是说，企业眼下的规模可以不大，名声可以不响，暂时的薪酬待遇可以不高，但只要企业有清晰的发展战略、过硬的产品质量保证以及鲜明的市场定位，企业的老板有远大的事业追求和文化素养，这样的企业就会拥有充满希望的明天。在这样充满成长性的民企中，职场新人可以与企业共同成长，未来自己收获的就不仅是与你的职业技能、业绩贡献相匹配的可观收入，更有着可以使你受用终生的成长阅历、经验方面的无形积累，从而形成一笔宝贵的人生财富。正是从这个意义上说，职业选择一定要有长远眼光，要从人生发展战略的角度，认真对待自己职业生涯开始的第一步。

第四节 外贸企业

一、外贸职位的特点

（一）国际化的视野

如今的中国经济已经日益成为全球经济的有机组成部分，外贸也已成为中国经济发展的重要支柱。从事外贸的职业，具有国际化视野是必需的，因为只有如此，你才可能了解你的交易和服务对象，才能在复杂多变、竞争激烈的国际市场中应对自如、稳操胜券。国际贸易作为一项经济活动，既与国与国之间的经济联系密切相关，又与国际政治、军事、外交等复杂背景有着极为紧密的关联。从这个意义上说，外贸的从业者不仅要懂国际贸易，更要懂国际政治，要具备全球性的战略思维。

所谓国际化的视野，当然是要走出本公司、本地区，乃至本国家的局限，真正从全球经济一体化的角度，对待自己所经手的每一项贸易业务。要做到这一点，首先就要对本企业产品的国际市场动态有清晰的认识，对自己可能接触的主要贸易伙伴所在的区域和国家地区的经济发展状况进行深入的了解。比如，你所在的公司是从事对欧盟钢铁出口业务的，你在关注该地区钢铁供求状况的同时，发生在巴西或澳大利亚的铁矿石贸易战也必须时刻关注，因为那里的商战随时会对你所在的市场行情构成严重影响。我们常说的要与贸易对手进行换位思考，在国际贸易领域就更加有必要了。我们国家的一些主要贸易伙伴，如美国、欧盟、日本、东南亚各国等，彼此的信仰不同，体制各异，有着各不相同的历史和文化背景。每个国外的企业也都具有各自不同的经营理念和企业价值观，如果不了解这些历史和文化的背景，单纯地在商言商，其结果恐怕是很难获得贸易伙伴的深度认可，更无法成为彼此信任的长期合作伙伴。道理很简单，你既然没有兴趣深入地了解对方，从贸易中获利



的目的自然是不可能得到对方尊重的。

从另一个角度说，具备国际化视野不仅是从事国际贸易的需要，更是应对日益复杂的国际市场竞争的需要。刚刚过去的那场国际金融危机，有力地说明了这样一个基本的道理：经济全球化也是一把双刃剑，它在促进国际间经济合作、资源互补、利益共赢的同时，也使每个国家的经济完全成为国际经济航船的有机组成部分，世界经济的任何风吹草动，都可能殃及池鱼，没有谁可以完全置身事外。国家是这样，参与国际竞争的外贸企业更是首当其冲，如果稍有不慎，就可能满盘皆输。有效地回避国际市场的风险，其中的关键就是要保持清醒的头脑，具备宽广的国际化视野，从而真正做到防患于未然，成为国际市场竞争中的强者。

（二）复合化的技能

许多职场新人在谈到外贸企业的就业挑战时，往往会想到外语能力，想到要考报关员证书等。可以肯定地说，这些想法是比较靠谱的，毕竟做外贸要同外国人交流，也要经常与海关机构打交道。但同时也必须强调一点的是，若要胜任外贸企业的岗位，要使自己逐渐拥有不可替代的职业竞争能力，仅靠这些单项的职业技能似乎还不足以使你在外贸领域体现更好的职业价值。因为外贸企业的职业特点更能体现一个人的单兵作战能力。来自某个国家、某个企业的客户，在和你就某项具体业务洽谈的时候，可能会涉及多方面的内容，比如国际市场的行情变化、国际物流方式的理性选择、相关行业及产品未来可能出现的周期变化、国际贸易通行的电子商务模式的选择与熟练运用、相对不同供货期及产品替代可能而出现的成本控制等。如果你仅仅掌握贸易环节的处理流程，而对其他相关环节的知识很陌生或根本不予考虑，那么，你的业务成功与企业利益的最终保证将会出现问题，甚至潜藏着不小的危机。

因此，从外贸企业的实战角度出发，外贸企业尽管很光鲜，总是与外国人打交道，也许还有出国考察、洽谈的机会，收入和相关待遇也许不低，但

挑战也是非常现实和具体的。你必须能独当一面，必须一专多能，必须能够独立处理各种比较复杂的市场问题，并能够很好地实现对未来市场变化的合理掌控。总之，你在选择外贸职业的时候，必须懂得尽快使自己成为一名具有复合化职业技能业务人员的必要性和迫切性。所谓复合化的职业技能，相对于外贸业务人员的职业特点，至少应该包括这几方面：娴熟的外语技能，至少要能熟练地运用英语与外国人洽谈业务，最好还应有不错的第二外语，例如，你在同日本人谈业务时能够使用日语，或与法国人洽谈时使用法语，无疑为彼此有效的交流添加了不少的砝码。其次，应该熟练地掌握国际间运用电子商务方式进行贸易合作的相关技能，这一点同样非常重要，尽管国内贸易在这方面尚未普及，但在与发达国家的贸易往来中，却是很难回避的重要环节。此外，对于本国及相关国家在海关、商检、物流等环节的相关规定，在国际金融的币种选择与期货市场的考量同样要有相关的专业能力。当然，真正可以保证外贸业务人员具备很强职业竞争力的关键是具备很强的国际市场意识及良好的与时俱进的学习能力。

二、外贸职业咨询案例

（一）如何看待外贸的职业前景

1. 外贸业务就是要从基础做起吗？

问：我是一名男生，应届本科毕业，在一所很普通的大学学的是市场营销，感觉四年市场营销也没学个啥，自己的唯一优势就是英语不错，四六级证书、BEC 高级、中级口译证书都有，口语也不错，一直想进外贸行业，网上投了简历多半没回应。前段时间成功面试了南京一家外资的货代公司，该公司在业内是很不错的公司，做货运操作，但待遇一般。不知道是去还是不去，也不知道自己以后的职业生涯如何发展，麻烦您帮我分析一下。

答：你应该珍惜这个机会，待遇尽管不很高，但在自己职业生涯开始的



时候，只要能获得有价值的从业机会，积累实践经验才是最重要的。你的外语基础很好，这对于你在这家企业乃至货代和外贸领域都是很有价值的专业技能条件。建议你寻求一个物流和报关的职业培训机会，争取获得相应的职业资质，为自己尽快入门奠定较好的专业基础。关于今后的职业发展，鉴于货代业与外贸业之间的紧密业务关联，只要你认真从这家外资的货代业务开始起步，扎实地积累实践经验，对现代物流行业的运作进行更深入的了解后，必将为你今后在外贸领域的发展打下坚实的基础。千里之行始于足下，就从今天的基础积累开始起步。

2. 外贸业务员的发展空间何在？

■ 问：我本科化学专业毕业后已工作半年，因为喜欢英语，毕业就找了份外贸业务员的工作。工作谈不上喜欢或讨厌，每天就是程序化的工作，搜索客户、回复邮件等。但我是一个有忧患意识的人，总想把未来的目标规划好，然后踏踏实实地朝着目标奋斗。现在遇到了一些困惑，希望您能给予指点。

我的性格偏内向，不喜欢应酬交际，特别是对酒桌上的生意应酬有点反感，所以我不适合做那种在外面跑的业务工作，因为在中国很多生意都是在酒桌上谈成的。我和朋友倒是很健谈，特别是碰到我感兴趣的话题，所以熟悉我的人都觉得我很健谈、开朗，不熟悉的认为我有点不爱说话。现在我想问我的性格适合做外贸工作吗？外贸也是销售，但是不需要像国内业务员那样经常在外面应酬，职业测评说我性格不适合销售，我也不确定自己是否真的适合。我是个患得患失的人，因为喜欢英语，所以选择外贸业务的工作，刚开始的时候觉得自己很幸运，能够在丢掉自己专业的情况下找到一份好工作，而且还能用到英语。但是看到很多对外贸前景的评论，诸如金融危机后的外贸会越来越不好做，外贸黄金时期已经过去，很多资深外贸人也劝新人不要做外贸。我开始迷茫了，未来做外贸真没前途吗？

我觉得找工作要找适合自己、能发挥自己特长而且有前景的，做职

业测评的说我适合做技术、咨询、老师之类的，现在我也不知道要不要相信职业测评，找工作是否一定要顾及性格等因素。我觉得我有以下特点：有较强的洞察力、敏感；自学能力和收集信息能力比较强；有一定的语言天赋，现在也在学西班牙语；善于总结，思维较缜密。我所能感悟到的就这些，也不知道自己的这些特点适合什么工作。我想要的生活是在工作之余能多陪陪家人，工作能够稳定，收入属于中上水平，能逐年上升，最好是越老越吃香的工作。而外贸业务这种低底薪加提成的工作，给我的感觉不稳定，如果一直做同一个产品还可以积累客户，但一旦换个公司和产品就又要从头积累。因为收入的不稳定让我很没安全感，我想转做采购、国际物流、化工物流或工厂管理，可我还不能确定选择对不对，因为对这些工作不了解。您能给我指点吗？

答：先来谈谈性格的问题。性格是可以改变的，人的适应性总是很强的，当生存和发展的需要迫切到必须改变自己的行为方式的时候，性格的改变也许就会成为一种必然。你说自己喜欢独处，听听音乐，和朋友聊聊天，这样悠闲的生活是很多人所向往的。但当你尚未获得充分的财务自由的时候，你的职业状况和事业基础尚不允许你如此优雅地生活时，你就必须根据生活的允许程度，最大限度地调动自己的潜能。而事实上，一个人的潜能往往是巨大的，它不仅可以接受环境所允许的生活方式，适当地改变自己的性格和行为方式，而且还能在新的状况中求得一种新的平衡。这其中的核心要素就是适应性，人要在既定的社会环境中接受命运的安排，在现实的工作和生活中获得快乐，就必须适应客观的社会环境。况且，你从事的外贸行业对应的是全球的市场和国内外的客户，更多的沟通应该是依托现代通信手段来实现的。在这种情况下，面对面的交往和应酬其实并不是很多，显然，这一点对你的职业延续并不构成太大的困扰。

关于外贸职业的前途，对此不应该有任何怀疑。这场金融危机的发生的确会给外贸行业带来很大的困难，但这些都只是暂时的。目前的世界全球化的进程已经是不可逆转的大趋势了，中国的国情决定了其经济结构必须形成



内需与外贸的并重发展，这是一种谁都不能改变的客观现实，对此不应有丝毫的怀疑。从相关的媒体报道中看到，在危机发生以来，中国的外贸总额的确有所减少。但值得庆幸的是，中国在世界外贸格局中所占的相对份额并没有降低，有些甚至还有增加。这就为危机过后的世界经济复苏、繁荣时期中国外贸的重新崛起奠定了坚实的基础，也完全可以坚定我们对中国外贸可持续发展的信心。因此，完全没有必要杞人忧天，中国外贸这个行业春光无限，完全没有为此担心的必要。

关于今后的职业定位，你对自己条件的分析很具体，也很理性，其中也透出你有着很强的自信。凭借这些完全可以使你沿着现在的业务路线继续走下去，毕竟你在外贸这行仅仅工作了半年，值得你学习和体验的许多东西还没有真正掌握。至于那些测试的结论，不必太当回事儿，更不可因此否定自己已经具有的能力和职业潜质。你有关外贸业务员收入的忧虑及想换个职业的想法，当然也不无道理。我觉得你还是应该在现有的岗位上继续工作一段时间，当然要即刻改变那种简单的程序化工作的状况，并要用心地学习和掌握其中的专业技能，认真积累宝贵的客户资源，同时发现可能对自己今后发展具有价值的从业机会。

在适当的时候，也就是当你成为一个完全可以独当一面、专业技能突出的优秀的外贸业务员时，可以考虑进行职业的重新选择。基本的方向建议重点考虑去一家有实力、有品牌、有国际市场基础的生产型企业，在其中担当外贸业务员或业务经理的角色。这样的定位既可使你能很好地延续你的专业优势，更可为自己能够争取到从事与外贸有关的采购、物流、管理等相关的职业机会，从而使自己的职业成长更加具备复合化的特征。毕竟在这样的大型企业中，各个岗位之间的联系都是很紧密的，职业晋升和拓展的空间也是很大的。这样的职业规划思路既能解除你有关今后从业的担心和忧患，又能够使自己的职业潜质得到更加充分的发掘和提升。

3. 理想与现实差距过大怎么办？

问：我是一名市场营销专业的本科生，现在到了大四的实习阶段。我个

人对外贸一直比较感兴趣，所以现在想找一家纺织外贸的企业实习，可是在人才市场询问了一家主要经营外贸的纺织企业，发现他们要求英语六级以上，并且能够用英语熟练地交流。我的英语虽然已经过了六级，但是还没有达到与外国人正常交流的水平，所以我觉得以我现在的水平要进入一家优秀的外贸企业应该会有困难，但是我真的好想做外贸，您给我一点建议吗？

答：理想与现实总是会有些距离的，原因就在于你还没有为自己理想的实现真正做好充分的准备。因此，理想的实现一般是要分步实现的，比如，你希望到一家优秀的外贸企业中去就职，但英语熟练的程度不够，也就是说，你自己的优秀程度还有欠缺。在这种情况下，你就必须要调整自己的求职策略，选择一家入职门槛相对较低的外贸企业进入，一方面积累专业的工作经验，另一方面，努力提升自己的外语应用技能。经过一段时间的努力之后，再去优秀的外贸企业去求职，境遇可能就大不相同了。原因很简单：实践的磨炼使你比以前更加优秀了，这其实就是我们每个年轻人都要经历的成长过程。

4. 敲门砖的作用无足轻重吗？

问：我是毕业一年的研究生，本科学的是国际贸易专业，后来考了会计专业的研究生，毕业时各种技能证书都没有。先是在一家企业集团做财务，这一年来我没有接触真正的财务岗位，都是些统计类的工作，在我转正的那个月就辞职了。我一直觉着自己不适合那种一成不变的工作，又受到本科同学的正面影响，决心从事外贸销售职业。但是，辞职后接触了很多外贸企业，尽管我对工资待遇要求不高，只希望公司产品 and 平台不错，但却始终未能如愿。后来我终于得到了一份工作，工资待遇和我以前的工作差多了。我想请教一下，我是去做这个外贸职位，还是应静下心来充电做财务呢？

答：有必要先简单地总结一下过去。你在校期间许多该做的没去做，因



此，现在要为那时的不努力付出代价了。你不应该不平衡，而是要由此总结出值得汲取的教训。比如，既然想干财务，专业背景和技能证书同等重要，而你却没有参加技能方面的训练，手中没有任何技能证书，在求职的时候必然要困难得多。技能证书这类东西不能高估其价值，但其敲门砖的作用也的确不可小视。还有就是你有些过于患得患失了，一个新人进入职场，不能期望过高，要甘于寻常、平淡，要坚持，而你却在不太长的时间就辞职了，导致此后的求职那么艰难。至于你究竟适合干什么，在没有亲身经历之前，答案根本就不存在。你现在既然得到了一份国际贸易方面的从业机会，你还是应该珍惜，先去干一段时间，一开始起点低一些没关系，以后的路还长着呢。只要你坚持在实践中努力学习，是金子总是要发光的。

5. 做外贸就是给老外发邮件那么简单吗？

问：我本科学的是信息与计算科学，目前在北京，由于英语还可以，在一家工厂从事外贸业务。但半年过去了也没啥成绩，现在除了给老外发发邮件，感觉也没学到什么东西。我讨厌这无所事事的生活，真是迷茫，感觉这大好时光有点虚度。其实干销售我心里没底，总觉得这行没有技术含量。本人有点内向，不愿意主动联系，有时候客户根本不理你的想法，感觉特受气。总想辞职，但是又没有合适的机会可以选择，我该何去何从？

答：现在找工作挺不容易的，你应该珍惜现在这份工作才是。既然你没有明确的工作目标，那就应该从现在的这份外贸业务做起。你的业绩不好，应该认真思考一下原因是什么？如果同事的业绩不错，你就应该主动求教。即便别人出于某些考虑不愿意和你分享业务经验，你也应设法“偷艺”。做外贸总不能就是局限于给老外发邮件那么简单，重要的是发给谁？发什么？如何引起人家的兴趣、对应人家的现实需求？对方如果有了回复，自己该如何与之进行深入交流，博得人家的好感与信任？你如果对企业的产品都不了解，对客户的需求也知之甚少，那么交流自然也无法深入，成交也就不可能了。

这里的学问有很多，千万别小瞧了业务岗位。从你的叙述情况来看，你还没入门，现实的选择就是向身边的同事学，不能干不好就打退堂鼓，以事的日子长着呢。只要你有积极的态度，办法总是有的。一旦你突破了业务瓶颈，你那些不好的感觉也许都会消失。因此，你现在最需要调整的是自己的心态。

（二）如何适应外贸职位

1. 如何使自己更快地适应外贸业务岗位？

问：本人是英语专业的毕业生，现在有两个 Offer，一个是一家国企，主要代理经营钢材金属材料，做业务员，要做两年左右才可以转正为编制员工，转正后的收入和待遇还是很不错的；另外一个 Offer 是在一家实业型民企做国际贸易，该企业在其行业内是很有名气的，出口形势也还不错。我本身学的是英语专业，做外贸专业比较对口，自身对做外贸也不排斥，发展空间也还算大，跳槽也容易很多。究竟是在国企还是选择去那家民营外贸企业呢？如何使自己尽快适应外贸业务的岗位呢？

答：建议你去那家民营的外贸企业，因为根据你现在的条件，那里更有利于你今后的发展。毕竟现在已经进入了全球化的时代，凭借自身的技能条件，面向国际业务会有更大的事业拓展空间。而那家国企尽管很稳定、很滋润，但却不利于你今后的发展。因为钢材贸易行业的企业管理水平普遍比较低，整个行业的业态发展都严重滞后，市场的波动也比较剧烈。在不久的将来，应该会有较大的行业洗牌。届时，那些看似稳定的国企都将面临很大的冲击和挑战，原来寄予希望的稳定等优势也许很快就不复存在了。而外贸行业的发展前景则有理由更加看好，况且你又有较好的外语技能，尽管成为一名优秀的外贸人才仅会外语是远远不够的，需要在实践中学习业务专项技能，积累更加丰富的从业经验。但只要你坚持自己积极进取的职业价值观，经过你的学习和努力，相信你会更好地实现自己的职业价值。



2. 做外贸没有激情该怎么办？

问：我从2009年12月实习的时候开始在珠海一家台资企业做外贸业务员，当时签了一年的合同，前三四个月我还很有激情，天天都过得充实而忙碌，但是现在却没有一点儿激情了，反而觉得是在混日子。2010年5月开始，我的一些客户转给别人了，所以一下子闲下来了；另一方面，可能是和同事的关系不融洽造成的老是觉得自己和他们没有什么共同语言，他们谈的一些话题我基本上都不大关心，也不插嘴，所以我显得有些孤立。本来我还没出校门的时候就是希望能做外贸，但是现在却想打退堂鼓了。我该怎么办好呢？

答：你还是应该珍惜现在的这份工作，和你的同龄人相比，你现在的从业状况应该说是很不错的，不要遇到些不如意就想着跳槽。尽管现在是职业选择的完全自由时代，但你现在所遇到的问题并非只有跳槽才能解决。在工作的内容上，你说是因为你的客户转给别人了，你就没事干了。你应该思考一下，这样的工作变化原因是什么，是你工作不到位？还是又有新的工作让你来做呢？领导总不会故意让你清闲一些吧。况且，客户服务和业务拓展是没有止境的，只要你有责任心，工作永远是做不完的。至于人际关系方面，这的确是你面对的新课题，职场不是学校，当然不能总是与同龄人在一起，你要学会适应和融入，善于和不同年龄段的同事相处。这是必需的，否则你的职业人生就永远不可能成功，不论走到哪里，你都必须面对这样的挑战。你刚入职不久，相对而言，你的处境还是很顺利的。外贸业务的职业空间很大，你所在的这家台资企业应该是生产型的，其外贸业务又具有许多自身的特点，因此，你完全应该好好珍惜和把握现在的职业机会。面对问题，逃避和抱怨都不是办法，必须积极地面对，以平和、学习的心态挑战这些难题，相信你经过了这些之后，会有很大的收获。

3. 如何才能把握住从事外贸业务的机会呢？

问：我是国际贸易专业专科毕业生，毕业前一年就提前进入一家较大的

控股集团实习，后来被安排到国际采购部。根据我内向型的性格，我向领导反映自己有意向国际内部结算单证方面发展，单证部也同意用我。后来单证员裁员，公司安排我去车间做统计。这个和我的专业一点都不搭边，所以我下定决心离职了。辞职后没能找到外贸公司做单证，于是到市区一家专门代理注册新公司的公司做代理记账。我心里一直放不下外贸这一行，总是希望能学以致用。我现在想从事外贸业务员的工作，这样的机会很难找。你觉得我该怎么办呢？

答：究竟如何选择，当然还是要你自己根据个人的情况及环境的需要进行决定。在进入职场的初期，千万不能过于理想化，个人的意愿如果与企业的实际情况产生矛盾，就要让自己努力地适应环境。经历不顺，也没必要抱怨，如果你能够认真对待这些挫折，就会成为你日后很宝贵的一笔财富。你努力向外贸业务发展的想法还是应该坚持的，尽管你以往没有干过，但你所学的专业背景以及从事过的单证等外贸业务的辅助性工作，对于你尽快胜任外贸业务工作也是有帮助的，应该算是具备一定的业务基础，那些学习和经历对你了解外贸业务总会有一定的帮助。只要你把心态放平，消除过于理想化的期待，主要着眼于锻炼和丰富自己，不苛求企业的环境条件，获得外贸业务的机会就应该是有可能的。

4. 管理专业的毕业生如何挑战外贸职位？

问：我是学人力资源管理的，2011年6月毕业，现在一家制造业小公司做行政助理，一天几乎没什么事，工资也不高，所以想转行做外贸，可以有机会更快赚钱，然后自己创业。希望能得到实在的建议。

答：你希望挑战外贸的职位，当然是个不错的想法。建议你应尽量为转行多做些职业技能方面的准备，比如参加相关的职业培训，在外贸的具体类别上做些分析，为自己以后的求职应聘多做些准备。还有就是应注重电子商务方面的学习，现在的外贸业务借助网络拓展市场的内容挺多的，如果你在这方面准备得比较充分，以后的职业发展自然就会更加有利。至于人力资源



专业的学习，即便不做专职 HR 也是用得上的。比如，你以后如果当了业务经理，要带团队，如何更好地调动伙伴们的工作热情，这些都能从人力资源管理实践中获得经验的。

5. 记者转行外贸职业可行吗？

问：我是一个不安分的人，大一时学的新闻专业，一心想做记者，但感觉学不到实际的东西，就毅然转到韩国语专业，想做一名双语型记者，更具职业竞争力。毕业后，做了一名省报记者，但一年后发现理想和现实的差距太让人寒心，所以我毅然辞职，来到了深圳，想闯一闯。以我的能力和优势，不知道选外贸工作是否适合我？

答：根据你的情况，的确可以考虑去外贸企业发展。毕竟你有很好的语言技能优势，当记者练就的与人交际及语言、文字的能力，都会有助于你职业能力的提升。当然，要做外贸还是应该进行一些基本业务方面的技能准备，比如在电子商务、报关、物流等方面，如果你能事先打下技能方面的基础，求职时会有所帮助的。况且，你的真正能力应该是学习的能力，如果在岗位上用心学习，相信不会用很长的时间，你就会适应新的职业角色。

三、应聘外贸职位的要点分析

（一）注重专业技能的学习

相对一般的内贸企业而言，外贸企业的职位具有更高的职业技能含量，这大概也是外贸职位的待遇比较好、门槛比较高的主要原因。对于职场新人而言，尤其要注重相关的职业技能的学习，即便是那些国际贸易专业出身的学生，如果以为自己已经具备了外贸职业技能水准，那就错了。因为学校专业课程所教给你的仅仅局限在较多的理论层面的东西，即便有些实践的内容，也不可能涵盖企业外贸实战的方方面面，更谈不上与时俱进。因此，一个想在外贸领域开始自己职业生涯的大学生，在学好各门专业课程的同时，更要

侧重企业的实习经历。此类实践过程之所以格外重要，首先是给你一个验证自身职业定位是否准确的机会。在现实的外贸企业环境中，如果你的确找到了不错的从业感觉，认定自己今后的职业价值完全可以在这个领域得以实现，你就要更加用心地发现自己在职业技能方面还有哪些欠缺？你比较适合的职业可能有哪些？自己今后的职业竞争能力主要应该体现在哪些方面？关于这些问题的认知，在这些宝贵的实践过程中，会伴随着你的实践经验的逐渐积累，而慢慢变得清晰起来，这无疑会为你今后的职业生涯打下良好的基础。

对于那些希望从事外贸职业的年轻朋友来说，在求职的过程中经常会遇到这样的尴尬：用人单位因为没有实践经验而直接将你拒之门外，即便你有些零星的实习经历，仍然很难引起用人单位对你的兴趣。面对这样的挑战，明智的选择不是继续“非外贸职位不去”的执著，而是应该灵活地选择“补短板”的路径。何谓“补短板”？即在求职的问题上，没有实践经验就是你职业选择的短板。尽快开始职业经历，积累实践经验，就是极为明智的“补短板”。既然理想的外贸职位暂时得不到，那就先通过内贸业务来锻炼自己。实事求是地说，外贸业务与内贸业务并无太大的本质不同，在信息采集、市场调查、客户沟通、交易洽谈等方面，两类业务都是相近的，并没有一道不可逾越的鸿沟。如果能够通过在內贸业务岗位上历练自己，踏踏实实地积累实践经验，这对于日后的外贸职位求职实践一定是大有益处的。更何况，如今已经是全球化的时代了，中国早已成为 WTO 的成员，今天的内贸企业，由于竞争和企业发展的需要，明天就很可能进行外贸业务的起步。届时，你如果在内贸业务的岗位上已经具有从事外贸业务的心理和技能方面的准备，进行职位转型似乎就是顺理成章的事情。

（二）态度比能力更重要

从表面上看，外贸职位的求职挑战需要掌握多项相关的职业技能似乎很重要，因为这样，你对具体职位的选择余地似乎就很宽广了。但从企业用人的角度上说，掌握再多的职业技能也不如你具备良好的职业素养及端正的学



习态度重要。因为外贸企业所面对的国际市场，其变化会非常剧烈和频繁，而应对这些变化唯一可靠的就是积极的应变态度和很强的学习能力。只有这样，外贸企业才可能在风云变幻的国际市场环境中，任凭风吹浪打，胜似闲庭信步。如果能够很好地把握住用人单位的此种需求特点，在应聘时能够有效地展示出自身的这种态度与能力，自然可以增大自身求职的成功概率。

在体现自身的职业素养方面，尤其应该重视的就是个人对诚信的态度。道理很简单，外贸企业经常打交道的贸易对象大都来自发达的市场经济国家，他们往往会通过经办人员的一些行为细节来辨别合作企业的诚信状况以及可能的合作前景。因此，外贸企业在选人的时候，往往会更加关注这样一些细节：个人简历的简洁务实，会显示你对别人时间的尊重；面试时的守时与得体，则可显示你对个人承诺的认真；试用期内对细节的关注，对同事的友善与合作意愿，会显示你的亲和力及与团队的相互依附。这些都会从不同的侧面显示出你的个人诚信状况，以及基本的人品和职业素养。有了这些基本的素质作为基础，用人单位自然有理由相信：如果假以时日，在实践中经历和磨炼之后，你是完全可以在企业中取得长足进步的。

职场新人在选择外贸企业职位的时候，还应该搞清楚一个问题：国内的市场经济已经占据经济发展模式的主导地位，但还是有许多特点要分辨清楚。比如，关于潜规则的问题，许多贸易往来往往伴随着一些灰色的东西，比如回扣、好处费、恶性竞争等。如果你在外贸的业务职位上对国外的客户也来这一套，很可能就把生意搞砸了。因为他们对这些不惜损害企业甚至是国家利益而中饱私囊的行为，往往是不认同的。即便你不是为了自己，仅仅是为了企业的眼前利益或是竞争的需要，人家也会对你的诚信予以坚决否定。这些大概也是正确理解外贸职位的角色含义，客观认识国外客户的重要意义所在。在争取获得外贸企业职位的时候，如果你能得体地体现出这些理性的思考，无疑会为自己的求职入围加分。

第二章



销售职位选择篇

与对行业和企业的选择相比，职位的选择对于职场新人而言无疑更加重要。因为职位与个人的职业素养和技能的联系更加紧密，它将在更大程度上决定一个人的职业潜质发掘得是否充分、职业价值的实现程度，以及职业快乐指数的高低。销售职位与企业其他许多职位相比，其挑战性更大，个人因素占比更多，更易于使职场新人在单位时间内得到强度更大、效果更突出的职业磨炼，职业潜能可以在多方面得到发掘。尽管销售职位使新人工作中经受的拒绝与尴尬的考验频率会很高，但只要你能够逐渐调整好自己的从业心态，在磨炼中获取更多的成长经验，这个职位就有可能成为你实现职业价值的捷径，并成为你怀才不遇、圆梦无望的终结者。因此，许多过来人曾经这样形容销售的职位：这是一个不甘平庸者的职位，也是一个勇敢者的职位，还是一个有可能率先拥有成功感觉的职位。

销售是魔鬼与天使的双重体验！



第一节 销售职位的特点

在企业领域，销售职位的需求是最广泛的，其求职空间是最大的，机会也是最多的。原因很简单：企业现在完全处于市场经济的环境下，必须赢得竞争才能生存和发展。如何将自己的产品卖出去，并赢得客户的认可，就成为企业最基本的生存之道。在这个企业经营链中，销售人员首当其冲，承担着“刺刀见红、最终解决战斗”的先锋使命，当然也是最核心、最具挑战性的职业了。因此，在许多企业的人才结构中，销售队伍往往是最需要充实和强化的。反映在现实职场的用人需求中，销售职位的需求量自然是最大的，淘汰率也是最高的。

如何面对销售职位的需求与挑战，许多职场新人的内心似乎都是矛盾的。一方面，他们渴望得到一份职业，尽早摆脱对家庭的依赖，实现经济独立，开始自己有希望的职业人生；另一方面，却又对迎面而来的挑战有着本能的担忧和抗拒，对自己适应陌生甚至恶劣环境的能力不自信，因而产生莫名的恐惧，犹豫不决。其实，销售职位并没有那么可怕，尽管在履行这个职位的职责时所必须面对的大多是这些年轻人最陌生的，比如不断地学习和适应与陌生人打交道、了解和熟悉市场竞争环境及市场规则、善于和习惯与团队成员之间的协同与配合、观察和研究客户需求及其变化、自觉舒缓和排解各种拒绝与否定带给自己心理的负面因素、在各种挑战中不断提升自己的学习能力、战胜自我、实现真正的自我跨越等。

这是一个针对性很强、极具挑战性的职业成长空间，如果我们把眼光放长远些，明白今天的历练和付出会为自己今后的成长奠定坚实的基础，最有效地发掘自己的职业潜能，他们完全应该并乐于选择这样的职位，然后去适应和熟悉它。经过一段时间的磨炼之后，无疑会为我们的职场新人开拓出十分广阔的职业发展空间。基于这样的基本认知，我们应该如何把握销售职位的特点呢？

一、习惯同陌生人打交道

销售职位的特点之一，就是总要与陌生人打交道。对于刚刚走出校门的大学生来说，这的确是一个不小的挑战。如何能够让素昧平生的客户不排斥你，进而能够听进去你的意见，很快缩短彼此间的距离，甚至成为很好的朋友，这是销售人员必须完成的任务。为此，能够有效地了解自己的客户，就成为彼此由陌生到熟悉的必由之路。许多优秀的销售人员在第一次对客户进行拜访之前，总要事先做些准备，比如通过朋友、网络等途径，对要拜访的客户进行了解。这样在彼此见面的时候，尽管面孔是生疏的，但距离感却大大降低了，在似曾相识的状态下，交流的话题自然就不难找到了。而当客户感受到你有备而来的真诚用心之后，一种被尊重心理的满足自然会拉近他对你的距离。

一些职场新人害怕与陌生人打交道，觉得很尴尬，担心没话可说。其实陌生都是相对的，那种尴尬只是在没有认真准备的情况下才会出现的，如果你经过了认真的准备，对自己要拜访的对象有了一些了解，你对他可能就已经不那么陌生了。更何况你的到来是为他提供服务价值及合作机会的，你们很有可能会因此成为很好的合作伙伴和亲密朋友。如果大学生毕业后在企业的销售职位上能够以如此坦然、积极的心态去面对你的客户，其在职业成长的道路上取得成功的概率无疑会大大增加。

二、沟通是销售职位的基本功

销售人员的职责就是要使客户与自己由陌生变为熟悉，进而接受自己所推介的产品或服务，在这个过程中，沟通是销售职业的基本功。在许多人的印象中，出色的销售人员往往是伶牙俐齿、巧舌如簧，许多人会因此觉得自己拙嘴笨舌，语言表达能力不行，故而很难胜任销售的角色；还有人认为，销售人员要善于应酬，精于烟酒，而自己性格内向，行为保守，这样的场面难以适应；更有人觉得，销售就是给回扣，搞邪门歪道，而自己为人正统，这样的事情根



本做不来。其实，这是对企业销售职位状况的一种误解。从本质上说，销售过程中的沟通是与客户之间一种平等互利的信息交流过程，那种低级功利的诱惑手段是无法为企业和客户双方赢得良性的长远利益的。职场新人应该站在客观、公正的立场上，正面地理解销售职业中沟通手段的运用。

一般说来，销售过程中的沟通应该把握以下原则：第一，要坚持真诚的原则，销售的过程就是双方互利互惠的合作过程，要向对方如实提供情况介绍，不可虚拟夸大，更不能无中生有，因为不真诚的沟通是不可能收到好效果的。第二，要有针对性，在充分了解客户需求的基础上，尽量为客户提供性价比优良的产品与服务的解决方案，不可钻客户不懂行的空子，否则，将注定要永远失去这个客户。第三，要持续关注客户的使用状况及后续需求，这既是延续业务的需要，更是销售人员履行服务的责任。从一定意义上说，为客户的服务过程其实就是一个与客户不断深入交流的过程，如果你将客户的需求永远至上，你与客户的沟通就完全可以做到主动、得体且有效。

三、不断经受挫折的历练

有人将企业中的销售职位描述成“不断被拒绝的职位”。这样的说法并不全面，也不准确。销售工作肩负着市场推广的责任，职场新人在刚入行的时候，由于对本企业的产品与服务并不十分了解，对客户的需求更是知之甚少。在这种情况下，针对性不强的市场推广过程自然少不了要吃闭门羹、屡次遭遇被拒绝的尴尬状况。这种情况的出现其实是一种极好的学习过程。如果你善于对每次被客户拒绝的案例进行反思和总结，你就会逐渐发现和弥补自身的不足，使自己对产品和客户需求的了解不断加深，从而不断提升自身销售的能力。这是一个非常有价值的历练过程，在这个过程中，你能够收获很多，不仅会提升自身的销售技能，还能够在持续的市场实践过程中，对客户的需求变化及市场环境的状况有更直接的认知。这样的职业成长过程必然会成为今后职业人生深厚的基础积淀。

在职业咨询实践中，经常面对是否接受销售职位的挑战与有过销售实践经验这两种类型的人，前者往往惧怕挫折，担心自己是否能够承受销售职位的压力；而后者则大都很自信，考虑的多是如何更好地实现个人价值最大化的问题。这看似反差很大的两类人，其实并没有太大本质的区别，因为在目前的职场环境下，企业销售职位的进入门槛相对低些，只要你勇于面对，就不难得到这样的就业机会。尽管从业过程中的淘汰率也很高，但即便你最终经实践验证并不适合从事销售职业，但销售的这段职业经历却能够成为你职业生涯中的一个亮点，具有人生财富的实质价值，对于你今后的职业生涯会有很重要的价值。

四、养成换位思考的习惯

销售人员的工作对象就是客户，如何赢得客户自然就成为销售人员的主要目标。如何才能有效地赢得客户的认可呢？在思维方式上应该有一个重要的转变，这就是要养成与客户换位思考的习惯。因为你必须要想清楚客户凭什么要认可你，现在的市场基本上都是供大于求的买方市场状况，客户不选择别人而单单选择你，自然是因为认定你能为客户带来他所需要的服务价值。这里所强调的换位思考，就是指销售人员不能总想着自己要完成的销售业绩，要让客户接受自己提供的产品和服务，而是要习惯从客户的角度，设身处地为客户考虑自身的需要如何得以更合理的满足。在竞争的环境中，自己所提供的产品和服务与其他同类产品相比，在性价比方面具有怎样的优势？从而使客户在理性、优选的情况下，最终做出选择的决定。即便客户做出的决定并非是接受了你的产品和服务，你同样应该坦然以对，因为你还是有收获的，至少你的意见和服务帮助客户做出了最适当的决定。尽管你的销售目标未能实现，却会在一定程度上赢得客户心里的认同，从而为彼此以后的信任与合作留有可能。

换位思考习惯的养成说起来似乎很简单，但真正做到却并不容易。因为



换位思考习惯的养成意味着一种思维方式的本质性改变，不再是以自我为中心，而是以客户的利益和需求为中心，要通过自己的努力在客户与自我利益之间寻求结合点和一致性。通常，能够实现客户利益与自身利益满足的双赢销售行为，才可能是有意义的，也是真正可持续的。

五、职业生涯成长最快的捷径

大学生们在完成学业离开学校之后，普遍面临着许多挑战，有收入、待遇等物质层面的，也有面子、虚荣等精神层面的。这些自然都是不能无视的，但最应该看重的应是对成长的关注。职业人生的路途很长，但开始阶段的正确定位及基础的坚实则是最关键的。许多年轻人健康的职业经历可以验证这样一个有益的启示：在步入职场初期，让自己经历一段销售职业的历练，可能是在职业生涯中成长最快的捷径之一。

道理很简单：销售环节是企业价值实现的端口，企业员工的全部努力都要通过这个环节接受市场的检验。在这个过程中，销售人员必须真正了解企业产品的价值，才能履行好自己为客户服务的职责。同时可以最直接地了解市场及客户的需求，并接受市场环境及各类客户的无情检验和挑战。在无数地经历了这样的实战磨炼之后，销售人员在对本企业产品及企业文化的认知上，在与企业相关部门的协调与协作上，都会得到在其他岗位很难得到的收获。另外，销售人员无论是在心理的成熟度上，还是在应对各种复杂的市场环境考验上，其职业素养和相关技能都会获得巨大的提升。这样的成长相对于工作中遭遇到的各种挫折，以及所付出的辛苦和磨难来说，显然都是微不足道的，是非常值得的。

第二节 求职咨询案例

一、如何适应销售职位

1. 销售实践能成为职业成长的基石吗？

问：我是师范院校历史专业的本科生，我不想当老师，想出去闯闯，到职场上去锻炼自己。但自己很迷茫，只知道自己不想束手束脚地过一生，也做好了吃苦的心理准备，却不知从何开始。我给自己定下了十年的时间，头五年找方向，打基础。如果十年后我还是没能打下自己事业的基础，那么就回到家乡，哪怕是做农民，赡养父母，娶妻生子。我知道我的想法很极端，现在也不知道自己到底想要什么。最想进入的行业是传媒业，也有不少同学和老师都推荐我去做销售，坦白地说，我觉得自己不适合做销售，因为我做人的标准就是忠厚待人。请问，我适合做销售吗？

答：看来你的就业心态很平和，姿态如此之低地进入职场，应该是有优势的，也能够有不错的发展。现在许多年轻人往往比较浮躁，对职业和经济收入的期望值过高，因此会遇到就业障碍。你和那些同龄人在职场中比拼，显然是具有某种有利条件的。关于你的十年规划似乎有些过于悲观了，以你这样平和的心态，找方向和打基础肯定用不了五年，打道回府的境况更是不大可能发生。现在需要解决的是职业定位的问题，体制内的传媒业门槛较高，如果定位的是广义的传媒业，只要你有某种突出的技能条件，当个传媒从业者应该是没有问题的。只是你需要做充分的职前准备，毕竟那是一个凭专项技能吃饭的领域。赞同你考虑从事一段销售工作的选择，销售经历是人在市场环境生存与发展最可宝贵的历练。至于你的做人标准，它与销售职位在本质上其实并不矛盾，销售也是讲究诚信的，那种骗人的把戏是不可能长



远发展的。无数成功的经验证明：真正的销售精英一定是善于替对方着想的好人，这和你的做人标准完全一致。从这个意义上说，选择做销售可能会大大缩短你职业成功的计划，不妨去试试。

2. 从事市场策划为何应从销售起步？

问：本人是三类学校市场营销专业的大四学生，马上要面临毕业找工作了。现在比较迷茫，因为专业是市场营销，所以自己中意的工作有两类：市场策划和销售工作。不知道作为一个女生，我应该从事哪个行业的销售？技术太强的，自己没有技术背景；不需要太多技术的，替代性又高。其实我还是比较中意市场策划的，毕竟不能做一辈子的销售，想着将来由市场策划转到企业的市场管理层。可惜学校学的都是理论知识，根本没有相关的实践经验，相关的工作难找。从职业选择上看，我该何去何从呢？未来持续稳定发展的行业有哪些？本人未来两年的职业目标是进入 500 强的外企，从事市场方面的工作。北京、上海、广州等一线城市哪个相对更加适合？要是去二线城市，有利于我在两年内实现职业目标吗？哪些二线城市比较好？

答：在职业的选择上，建议你还是先从事销售工作更适合。因为销售工作的进入门槛较低，比较容易进入，加之这项工作又是企业工作的基础，有了这方面的历练和积累，你今后的职业生涯发展就有了坚实的基础。有关市场策划的工作，对于一个没有任何市场经验的新人来说，应该是有些距离的，马上选择这项工作也许不够现实。至于你想从事一段时间的销售工作之后，再根据自己对市场营销的具体体验转向市场策划的方向，还是比较靠谱的，但那是后话。你對自己终生从事销售职业的担心是不必要的，因为当你积累了足够的实践经验之后，即可转型市场策划职位，更有希望向管理层方向发展。因此，将自己毕业后的第一份工作定位于销售，是一种现实和积极进取的姿态，只要你踏实地经受这个职位的历练，就会有很好的职业发展前途。

有关行业的选择，只要不是技术专业特点过强的都应该适合，比如，那些涉及大众消费品的行业，都是很有发展的。当然，在选择具体企业的时候，

应该更多地侧重于企业具备良好的成长性，企业的产品质量具有很好的基础保证。至于刚进入时的薪酬待遇，似乎不应过多地考虑，只要能满足自己基本的生存需要就可以了。销售人员最终是要靠业绩说话的，当你的行业及企业选择没有大的偏差时，只要你舍得付出努力和辛苦，而且具备较好的学习能力和适应环境的能力，经过一段时间的学习和适应之后，随着个人自信心的增强，你的从业状况定会好起来的。至于城市的选择，并非很重要，可根据自身的情况来定夺。一般来说，一线城市的机会虽多，但生活压力过大，对于职场新人来说，并不一定合适选择一些省会城市或沿海的二线城市，也许更利于你职业生涯的开始。

3. 什么类型的人适合做销售？

问：我获得了一个企业的录取通知，是做销售的，听说做销售的一般是那种能说会道、脸皮比较厚的人，可我不是这样的人。如果照这么说的话，我觉得我确实不适合，但是我又很想锻炼自己，很多人都说做销售是最能锻炼人的，我也很想通过这个过程改变自己，让自己变得更强大一些，对此我很困惑，想问一下，您觉得什么样的人适合做销售？或者说，对于交际能力不强的人有没有可能做好销售？

答：现在社会上的确有许多人对销售职位有许多误解。其实销售不是欺骗，自然并非靠脸皮厚就能奏效的。你希望通过销售来锻炼自己的想法是有道理的，应该坚持。销售的核心是奉行诚信原则，养成为客户着想的习惯。一个优秀的销售人员不仅能取得优良的业绩，更能结交一些很好的朋友。做销售当然需要交际，但这种能力是可以锻炼和提高的，只要你真诚待人，又能熟练地开展业务，为客户提供负责到位的服务，交际完全是可以深入并取得成效的。这些当然需要你亲身实践才行，建议你打消顾虑，勇敢地抓住已经来临的这个锻炼机会去尝试一下，相信你一定会有所收获的。

4. 从事销售工作事先应做哪些准备？

问：我是一所医药院校经管专业的大二学生，个人性格开朗外向，善于



与人交往，但是没什么特长。我学的这个专业毕业后有做医院行政、后勤、卫生执法监督的，也有去药企做销售的。我个人不喜欢稳定、没挑战的工作，我想做销售。想问一下，如果做销售，在校期间要怎样锻炼自己呢？着重锻炼哪些能力？参加哪些社会实践对以后做销售有帮助？

答：你敢于面对销售岗位的挑战，这很好。我们常说：实践出真知。为自己今后步入社会能更加从容地应对职业挑战，在校期间最重要的当然就是在完成课业任务的前提下，多寻求参与社会实践的机会。尽管你在医药院校学的是非医药专业，但在医药领域中的求职还是要比其他院校的学生有优势。现在大学都很重视社会实践，估计你面对的此类机会肯定很多，如果你能利用在校的几年为自己今后的销售实践打好基础，就完全有理由对未来的职业前景充满信心。至于主要从事哪些社会实践，既然你希望以后从事药品销售，那当然就应该从这里起步，比如争取一些去企业实习的机会，在这个实践中，你自然会明白应该重点强化哪些职业技能，哪些职业资格证书会对今后的从业经历有帮助。

5. 在销售和技术岗位中间应该如何选择？

问：我是2010年毕业的工科研究生，目前手里拿到了几个公司的录用函，其中有一个是外企做销售培训的，培训时间是3年，另外几个录用函都是做技术的，但都不是核心部门的技术，技术岗位的工资待遇是销售培训岗位的两倍。我是去做销售培训生，还是去做技术呢？

答：在销售与技术岗位之间进行选择，不同的人会做出不同的答案。主要是因为个人的情况不同。因此，你要根据自己的情况进行选择，仅从收入的角度来决定取舍，显然是不明智的。如果你不惧怕销售职位的挑战，这个销售培训对你而言是一个不错的机会。从你叙述的情况看，这个企业很规范，对销售职位的期望也很大，而且三年的培训并非一成不变，如果你的悟性好，又足够努力，用不了三年的时间，你可能就独当一面，成为一名称职的销售人员。在这种情况下，企业不可能还是让你当学员的。况且，一旦你学到了

销售的真经，更重要的是有了做销售的那份自信，这里不让你发挥，你完全可以改换门庭。因此，既然有这么正规的培训机会，不妨试试，也许在这个岗位上，你不仅可以找回自我，而且可以彻底改观自身的经济状况。

6. 工科生做销售，专业是否白学了？

问：本人大专刚毕业，学的是机械制造与自动化专业，毕业后感觉没有目标，也没有方向。本人为人诚实守信，有上进心，勤奋且能吃苦，在别人眼中是那种忠厚安稳的人，但性格中性偏内向，不太喜欢与陌生人说话，处事交际能力较差，不善言谈。目前有两种选择：从事本专业相关的，以目前的学历和能力，只能进车间当一线工人，学一门机械方面的手艺；二是从事业务方面的工作，从最基层的销售做起，以自己的性格是否适合从事业务方面的工作？如果做业务，我所学的专业岂不白学了？

答：如果你不甘于一辈子就当一个普通工人，那就挑战一下自己，去从基层的销售做起。坦率地说，你担心做了业务，自己的专业就白学了的想法是不正确的。因为大学中的学习都是基础的专业知识，是为了使自己获得今后再学习的一种能力，因此，曾经的学习不论你以后做什么都不会白费的。况且，做业务也需要具有一些专业知识，如果你仅仅靠油嘴滑舌去争取客户，那是注定要失败的。一个称职的销售人员一定是在充分了解客户需求的基础上，真正从客户的利益出发，为其提供性价比优良的服务。而要做到这一点，没有一定的专业知识是很难的。至于相对内向的性格是否适合做销售的问题，也不必过分担心，内向性格的人对客户可能会更加有耐心，这应该是一个潜在的优势。

7. 选择直销工作可以吗？

问：我大学刚毕业，现在与朋友在远离家乡的城市找工作，人生地不熟，压力很大，人也变得很敏感，与同学发生过很多冲突，现在是极度自卑与不自信，很迷茫，也很绝望。我学的是市场营销专业，本想从事与专业对口的工作，但性格很内向。为了克服不自信的缺点，我打算去原来



面试过的直销商贸公司做直销工作，不知道这样对我的职业生涯有多大帮助？

答：你首要解决的应该是心态问题，切忌浮躁，也没必要自卑。每个人都各有所长或所短，关键取决于你持什么态度。如果你相信世间的一切均事在人为，你就应该抱有积极向上的心态。你学的是市场营销专业，又想挑战和改变自己，从事销售的选择是明智的。但建议你尽量不要选择直销企业，因为这样的企业大多数不够专业和正规，甚至有可能是打着直销的旗号行传销之实的非法组织。鉴于你尚没有实践经验，鉴别能力可能也比较有限，建议你选择一家正规企业从事销售业务更稳妥。这样，你挑战自我的愿望同样可以实现，还能够让自己健康地成长，避免走弯路。

8. 如何适应互联网广告销售的职位？

问：我大学本科毕业后一直在一家业内不错的互联网公司从事编辑工作，也就是互联网内容制造者的工作，工作三年了，目前顺利地升为部门主编。但我对目前的收入始终不满意，因此，一直想转行去从事公司广告的销售工作。从我个人的特点分析，我还是比较适合做销售工作的。本人做销售的优势是责任心和主动性强，有进攻性，善于动脑，承受压力能力强，富有激情，有互联网经验。劣势是无互联网广告销售经验，之前从事的是甲方工作，心态需扭转，做事偏急，不善发问。不知道您对此有什么看法？

答：你的想法应该是具有可行性的，毕竟你已经有了几年的互联网的实践经验，并富有激情，这对于你迎接新的挑战都是很有帮助的。至于以前没有网络广告的销售经验，并不是多大的困难。任何人都会有一个在实践中不断获得成长的过程。值得提醒的是，进行职业转型最重要的是具有较强的学习能力，不知你对自身的此项能力是如何评估的？这项能力是最基本的职业竞争力，有了这一条，以前没干过的可以在干中学。其次，你以前是从事信息内容服务的，如果你具有很强的客户服务意识，在销售实践中就能拥有很好

的业务基础。具体地说，做销售并非是把东西推销给客户那么简单，真正的销售是在深入研究客户需求的前提下，为其提供有价值的服务。这样的着眼点才是一个成功的销售人员基本的价值理念，不知你在这方面是否有清醒的认知。如果在你的优势罗列中加入这样两条，你的职业优势会更加突出。

9. 该如何面对销售的挑战？

问：我是2008年某重点本科机械专业毕业的，毕业后去了某台资企业做质量工程师。我不喜欢这个职业，也不喜欢这个公司的管理方式，所以辞职了。想过去做IT，后来又想去做销售，因为我目前的经济情况不好，做销售是干一年要付出5年的精力，也能赚到5年的钱。可是我没有这方面的经验，仅有的的是以前工作经常跟客户打交道的经历，对自己缺乏信心。现在很迷茫，请帮帮我。

答：如果总是优柔寡断、见异思迁的话，对于你今后的发展是极为不利的。因为任何一项职业，如果不经过努力和坚持的学习与实践，都是不可能取得成功的。因此，提醒你一定要有足够的耐心和毅力，在自己所经历的每一份工作上都扎扎实实地努力实践。即便你最终选择了职业的转换，也一定积累了充分的职业经验和从业自信，这些都将是今后宝贵的职业财富。既然你想从事销售工作，那就一定要坚持下去，将自己的潜能充分挖掘出来。销售职位是一个对人生很有挑战性的职位，尽管其中会遭遇许多困难，但只要你能坚持下去，用心去做，一定会有收获。

10. 如何建立融洽稳定的客户关系？

问：我于2007年计算机专业本科毕业，毕业后进入沿海一家有实力的通讯公司，从事的职业是渠道经理，后因个人原因辞职。辞职后到了北京在一家公司做运营商的销售，领导给了我一份客户的名单，让我开始联系他们，于是我开始打电话，出去拜访，包括带一些小礼品之类的。但是不知道为什么，我对这种纯做关系的工作总感觉深入不进去。有关客户销售的工作，您有什么好的点子？感觉毕业以来第一次这么无助，难



道我不适合做客户销售工作？还有就是感觉这种客户销售工作很没有面子，经常被人家挂掉电话，或者推辞说有事情不见，求助。

答：建立融洽、稳定的客户关系，当然是实现产品销售、形成彼此信任的合作关系的基础和前提。你有些过于性急了，在通信市场竞争如此激烈的情况下，是需要付出艰辛的努力的，不要想自己的面子，能够实现销售就是最大的面子，没有职业安全感的情况下，哪来的面子可言？从某种意义上说，选择了销售就是选择了一个经常被拒绝的工作，这是很正常的，没什么不能适应的。你应该经常这么想，自己被拒绝一次，就离成功近了一步，就获得了一份成长的养分。至于好的点子，其实就是四个字：换位思考。让自己养成从客户的角度想问题的习惯，你与客户之间的关系就会更加融洽和密切，你的销售才有可能进入一个更高的境界。

11. 如何规划销售成长之路？

问：我于2007年电子信息类专业本科毕业，2008年只身来上海闯荡，一家做国外仪器代理的台资公司接收了我做销售，一直干到现在。这期间，我很努力地开发新客户，联系过好多，坚持善良为人的做事风格，但只做了几个案子，业绩平平，总体感觉一年多的时间自己长进挺慢的。现在的问题是，我该如何规划自己的未来之路，这个公司的薪水不高，提成几乎没有，也没有动力，我是继续在公司磨炼还是直接跳到一个大的外企接受正规的培训锻炼呢？如果换工作，我想找一个500强的外企做技术型销售，英语能力应该可以给我加分。限于经验和眼界，想请您帮我规划下未来之路？

答：这样的公司的确没什么值得留恋的，趁早离开的好。至于你今后的职业之路，选择有规模的外企当然有意义，此外，还应侧重这两个专业方向：一是技术型销售，二是做客户服务。这两个方向都适合你的技术背景，属于复合型人才的发展方向，发展的空间是很大的。另外，在销售方面，你提到自己在做人方面有很善良的一面，这其实也是一个优势。所谓的本色营销，

指的就是靠人品赢得人心的认同,进而获得稳定的客户关系。许多人总是说:“搞销售的人人品靠不住,嘴上说得天花乱坠,而产品质量却根本没有保证”。如果你以诚信和善良的本色出现在客户面前,一定会更有效地赢得客户的深度认同。今后,真正的销售精英一定是坚持这种做人原则的。当然这样的定位必须建立在公司产品质量确有保证的前提之下。

12. 如何选择合适的销售职位?

问:我是电子商务专业的大专毕业生,2010年4月,同学推荐我去保险公司应聘,我参加了寿险培训,接着开始了我的寿险工作。开始的时候很有激情,因为刚毕业,也没有人脉关系,就不断打电话约访,但是效果不是很好,信心很受挫。于是打算换一份别的销售工作。投了很多简历,都是销售类的。近来,让我去面试的电话响个不停,面临的选择太多了,我不知道选择什么行业才好。通知我面试的行业有:网络信息服务公司、专业软件销售公司、数码产品销售公司、高尔夫会籍销售、机械产品网络销售等。我目前需要好好静下心来认真做点事情,重拾我的信心。请给予指点。

答:刚毕业就在求职的路上遭遇一些挫折,并非绝对是坏事。寿险销售的工作很有挑战性,对人的意志力是一个不小的锻炼,如果能坚持一段时间,即便将来转行,也会受益匪浅的。当然,人总要生存,如果长期没有业绩,生活都成了问题,自然就需要重新定位了。即便如此,这段职业经历也会有助于你今后的职业成长。你在面对诸多机会时不知如何选择,主要是你缺乏对自己职业发展的清晰定位。解决的办法也并不难,既然你选择了销售职位来开始自己的职业历程,就应该首先注重企业的规范,毕竟不能总跳槽,如果企业的产品质量有保证,有不错的市场前景,加上企业对员工很负责,有基本的培训和福利保证,又具备和谐的企业文化氛围,你就应全身心地投入到业务实践之中。经过一段时间的积累,你能获得成长,公司也能通过你的努力而取得业绩。你可在已经有签约意向的企业中权衡选择一下,与相对规



范和理想的企业牵手，振作精神，重新开始自己的职业历程，你的状况定会慢慢好起来的。

13. 职场新人如何打开销售局面？

问：本人以前是做技术类工作的，现在转型做销售，做产品培训已经进行了一段时间，现在回到办事处正式做销售。本人是销售设备、仪表类的，一台机器价值十几万、二十几万，现在处于困境，刚开始做销售，若没人带，怎么开展销售呢？我知道销售最重要的是获取客户需求信息，怎么才能得到直接的需求信息呢？看黄页？网上查找？还是大海捞针式的进行陌生电话拜访呢？

答：做销售最重要的不是卖产品，而是深入了解你的客户。如果你仅仅将自己的注意力放在销售上，比较功利性的更多地关注自己的业绩，而忽略了对客户的深入了解，没有耐心和客户进行充分的沟通与交流，其结果必然是因小失大，不能取得客户的认同，就不能达成销售的目的。找到目标客户并不难，比如通过拜访老客户的方式，征求产品反馈，深入探求客户需求的变化，进而了解行业竞争的态势，掌握同行的市场动作，这些工作都有助于销售局面的展开。还有就是深入专业市场去了解市场需求的动向，收集动态的市场供求数据，从而获得直接的目标客户的信息。这些工作只要你肯用心，都不是难事，难的是你如何发现客户对本企业产品的本质需求，同时还要了解客户购买同类产品的特点，分析市场同类产品，也就是竞争对手的状况，从而发现属于自己的市场机会。只有做了这样深入的功课之后，你在销售岗位上的局面才可能真正打开，并获得长期可持续性的成长。

14. 技术人员如何向销售职位转型？

问：我是通过自考取得的机械制造及自动化专业专科学历，目前在一家私企从事机械设计工作。现实生活的种种压力让我试着出去找做销售的工作，但较大的风险又使我犹豫。想在现在的公司做业务，因为公司的产品非常不错，属于高科技产品。求老师帮我分析一下，我该如何选择？

答：你设想通过选择销售路径来实现职业转型很实际，也完全可以行得通。关键是要实现自己职业的连续性，而不是割裂自己的职业成长历史。如果你为了多赚钱而离开了自己相对熟悉的机械类企业，进入一个完全陌生的企业去做销售，那样的风险的确很大。你所在企业产品的技术含量很高，但销售却不是很得力，这对你的确是个机会。你是技术出身，做销售当然是有自身技能优势的，在为客户提供相关服务的过程中，以往的技术背景会使你的服务更加到位。这种复合型的技能优势无疑会有效降低你转型的风险，有利于你在销售领域干出一番成绩。

15. 先做技术后做销售的职业路线是否可行？

问：我的专业是工业自动化，大学期间还算努力，成长了很多。我的优点是学习能力还行，毕业后在一家民企电梯公司找到了工作。但这家公司很小，什么都不成熟，而且里面自动化的专业知识不是很多，没多少技术含量。现在我有三种选择：一是先学两年技术，然后转做销售；二是直接做销售，但我不太确定销售这条路怎么走；三是换工作，但还是不知道做什么。

答：你设想的三种方案中，第一个似乎更靠谱。你是工科专业学生，如果能够从事一段时间的技术工作，然后转型做销售，在为客户提供更好的服务方面会有优势的。电梯这样的产品是一个机电一体化的产品系统，做销售如果没有技术背景，和客户之间的沟通恐怕很难深入，销售业绩自然也难有突破。因此，建议你安心在企业的技术部门干一段时间，可以从终端客户的角度，真正弄清楚企业出品的电梯系统的技术特点，以便为以后的销售实践打好基础。至于企业的规模小、有些地方不够正规等，这些问题你没必要去求全责备了，也许这样的情况更有利于你与企业一起成长。

16. 做销售的前景会怎样呢？

问：我是一个机电专业的专科生，毕业5年了，基本上都是做销售，我感觉销售没有什么前景，就算做了几年也还是这个样子，最多是升到销



售经理。现在不想做销售了，想换其他的工作，可自己又没有其他的经验，现在很苦恼。最近面试了一个公司，是做食品净化的，就是利用水触媒技术消除一些农药残留物和其他有害物质。面试的也是销售的职位，对方对我的印象不错。我想了解这个行业有发展前景吗？

答：其实销售并没有什么不好，其职业发展前景也应该是很光明的，干得好，不仅收入多，而且在企业中也能得到重视，今后的职业发展路径并非仅仅可以当销售经理。许多企业高管都是有销售经历的，关键是你要在销售的过程中用心学习，认真地关注客户的需求，能够很好地与企业其他环节进行协作。如果你在销售中既经受了锻炼，还能了解客户、熟知企业的竞争力状况，从而对企业的发展形成自己的正确认知，这对你的成长肯定是有好处的。至于你说到的那家食品净化企业，感觉上应该是不错的。现在消费者都很关注自身的健康，这类产品的用途应该是很有市场的。你已经做了五年的销售，工作中不能仅仅局限于完成任务，要用心动脑，及时发现市场及用户需求的变化，及时给企业的相关部门进行反馈，从而放大自身的职业价值。这些都是一个优秀的销售人员应该具有的职业素养。

二、销售的延续——客服

在企业的经营链条中，衔接生产与销售环节之间的一条重要的纽带就是客服。这个岗位通常情况下没有明确的业绩要求，但并不说明它就是一个简单的岗位，相反，它并不简单，因为要为客户提供使用过程中遇到难题的解决方案，这就要求客服人员对产品和技术特点及使用性能有较深入的了解；同时要求具备很好的亲和力及沟通能力，能承受客户的各种抱怨和压力；还必须做到具有敏锐的识别和反应能力，既能有效地帮助客户解决问题，又能够及时发现产品或服务环节中的隐患，迅速反馈给企业的相关部门，杜绝类似问题的发生及连锁反应，确保企业形象不因此受到损害。因此，客服职位在一个市场化的企业中非常重要，需要具备良好的综合职业素养才行。在这

样的岗位上，由于岗位需求的素质特点，其对企业的适应性应该是很强的。一个优秀的客服人员应该能够很好地把握客户的需求，了解本企业产品的质量特征及使用要点，能够妥善协调企业生产、技术、销售等部门的配合协作关系，对企业的销售、管理等职位具有较强的适应性，不失为职场新人快速成长的沃土。

1. 客服与销售的职位有什么区别？

■ 问：我现在从事咨询工作，想转到一个实体行业中。因为自己没有技术背景，觉得做销售应该合适。但是直接从咨询工作转向销售工作担心有些不适应。现在有一个航空公司客户经理的职位，主要职责是为高端客户提供个性化的服务。我是不是可以从这个职位过渡呢？

答：客服和销售两个职位的确是比较相近的，从某种意义上说，它们都属于市场营销的范畴。如果积累了一些客服的实践经验之后，对于增强从事销售工作的自信是很有好处的。毕竟两个岗位的服务对象是相同的，无非是服务阶段有些区别罢了。在从事这些工作的过程中，如果能坚持从客户的角度想问题，自觉地进行换位思考，就会成功地赢得客户的认可。当然，销售职位的压力比较大，工作的成效最终是要靠数字说话的，从这一点上说，其挑战的难度自然比客服的职位要大。而客服职位的价值主要是通过与客户的良好沟通，准确把握客户需求的前提下，切实帮助客户化解难题，增强客户对企业的认同。从这个意义上说，通过客服岗位的实践完成向销售角色的过渡，这样的选择是很理性的。

2. 称职的客服应该具备怎样的职业素养？

■ 问：我现在想跳槽从事自己喜欢的工作，想去从事售后服务一类的工作。想多与人交流，多跟人接触，经常看到一些产品的售后人员到我们这边询问，有点羡慕他们的感觉。因为他们既可以掌握技能，也可以学会沟通与营销。我曾从事过销售，但只坚持了半年多，最终因为内心的些许恐惧就退出了。我想从事跟销售有关又具有技术支持的工作，不知从事



这类工作需要具备什么条件，这类岗位是如何定义的？

答：从事售后服务类的工作也是很有挑战性，此类工作对于从业人员的职业技能状况当然是有一定要求的。此类职位均属于客服工作，从业人员属于边缘性人才，既要懂得销售，也需要对产品的技术特征有所掌握。如果你能够在这两方面都奠定很好的基础，你的职业竞争力应该是很强的。至于需要具备什么技术基础，这要根据企业及其产品的技术特征而定，不同企业和产品的客服，所应该具备的技术素养肯定是有区别的。当然，客服人员并非直接承担技术研发的责任，因此，对技术技能方面的掌握并不要求有多么精深，只要从客户使用的角度帮助客户对产品及服务有深入细致的了解就可以了。建议你先进行基本的行业定位，比如 IT 企业，你要具备信息技术和网络方面的技术基础，而如果是普通消费品的企业，则更多的应了解本企业产品的质量保证及差异化特征基本。一句话，具体事务需要进行具体分析，基本的原则就是，你要使自己具备这样的能力：帮助客户更深入、准确地了解你所在企业的产品或服务，使客户能够得到性价比更优的实惠。

3. 想从事销售或客服工作，应该如何准备？

？ 问：我是师范类中文专业的毕业生，毕业后很想做的是销售或者是客服方面的工作，因为喜欢与人交流，而且本人还是挺有亲和力的。可我根本没有这些方面的实习经历，只有到中学当老师的实习经历，请问：我是去干自己喜欢的工作，还是乖乖地按大学的路去当老师呢？在即将毕业期间，我应该为求职做什么准备？

答：你能够将自己的职业取向定位在销售或客服一类的职位上，说明你很有勇气，不惧怕挑战，渴望在激烈竞争的工作环境中加快个人的成长步伐，值得肯定。你谈到实习经验的欠缺，这的确值得引起你的重视，毕竟充满挑战性的工作仅仅有勇气是不足以保证你能够胜任的。你需要进行相应的职前准备，而实习就是很重要的实战经验积累。既然你已经意识到了这一点，那就应努力寻求此类实习机会，要知道，专业的某些规定是不能完全把人限制

住的。具体的实习过程既是实践经验的积累，也可更清楚地认清自己与岗位的差距，发现了差距，就可有针对性地学习和实践，并努力缩短这个差距。当然，心态的准备也许更重要，既然选择了这个方向，就要做好经受挫折的心理准备，这其实就是成长的实际过程。

4. 客服的工作果真没前途吗？

问：本人是学房地产专业的专科女生。我的第一份工作是做房地产销售，做了9个月一手的公寓房销售，这是一份很累但是能学到很多东西的工作，后因工作压力大、身体吃不消，就辞职了。此后在一家外企找到了一份电话客服的工作，工资待遇没以前好，但是轻松，该公司是知名外企，我的工作和之前做的工作，以及大专所学的专业都完全无关，如果去的话等于是重新开始了。而且总觉得电话客服没什么前途，可能没过多久又要转行，毕业后的第一年就频繁地换工作，对以后的发展是很不利的。希望给予指导。

答：既然已经使转行成为现实，就只能面对了，当然也可作为今后职业生涯的一个教训认真汲取。客服的工作其实是很有价值的，因为可以直接了解到客户的需求，对企业的产品或服务有来自市场的认知和感受，在这样的岗位上历练一段时间，对于你转而从其他的工作都会有很好的奠定基础和技能学习、经验积累的意义。当然，这不是鼓励你持续跳槽，而是应该本着职业成长的理念，在企业中打好基础，勇于面对新的职位挑战。具体地说，你在电话客服的岗位上工作一段时间之后，如果你的悟性很好，又善于学习，完全可以转而从更直接面对客户和市场的工作。职位的价值一定是与付出成正比的，希望自己在企业中得到更好的价值体现，并获得丰厚的物资回报，当然也会面对新的压力，这其中必须要进行个人价值观的重新定位。

5. 在售后岗位上如何发展自己？

问：我的学历很低，目前在某知名电脑公司从事售后服务，负责接用户的报修热线，安排工程师上门维修，协调整个上门组，稍微带一点管理



性质。但是工作了一年了，我觉得这里没有很大的发展，现在让我留下的理由是这边的待遇还算可以。前段时间有一个很诱惑我的工作，就是做同样品牌电脑售后的授权公司想请我过去，给我开的薪酬很高，并且让我全权管理那边整个上门组。我现在该怎么办？

答：你现在的工作环境应该是很不错的，你还很年轻，应该在这样规范的大公司认真积累一些职业经验，努力提升自身的职业技能，并能够选择一个深造的机会充实自己。在你现在的阶段不应过于计较工作时间的长短和报酬的高低，毕竟你今后的路还长，现在的重点是打好基础。你刚到这家公司一年的时间，如果现在就考虑跳槽，对你今后的成长应该是弊多利少的。

6. 网店客服的职业积累有价值吗？

问：我目前在一家私人的淘宝网店做客服，自己对在淘宝开店比较感兴趣，但是感觉现在这里的工作就像是天天在打杂一样，工资还不够我的日常开销。我是否可以朝电子商务方向发展呢？我又该主要在哪些方面做出努力？未来电子商务的发展对人才有什么要求？这些是我最关心的问题。我考了教师资格证书，同学都说我挺适合当老师的，我很困惑。我对英语也比较感兴趣，已过六级，我是继续把英语念下去，还是往电子商务方向发展呢？

答：针对你的情况，首先要解决你目前的浮躁心态，你现在从事网店客服的时间并不长，想必在相关的技能方面并不会有太大的突破。因此，你不能过于计较薪酬的高低。如果你经过一段时间的适应之后，不仅能够完成日常的客户联络工作，还能取得良好的销售业绩，那你的收入状况一定会大有改观的。凡事都有个起步艰难的阶段，开始的时候不要期望过高，只要你用心学习，一定会有所成就的。你以往的教训之一是缺乏个人的主见，比如，你总是说别人认为你怎样怎样，其实，在事关自己未来职业发展前途的问题上，该由自己拿主意。

教师的职业的确很不错，但其职业的门槛很高，仅有一张资格证书，恐

怕不解决什么实质问题。相对而言,以你的条件选择当老师,尤其是公立学校的老师,可能不大现实。至于英语技能,它不过是一个从业工具,从你的情况看,大概也很难在专业路上走多远。况且,从事网络经营具备一些外语能力也是能够派上用途的。因此,对你而言,还是现实一些,就从目前的网店客服岗位起步,认真学习、努力实践,将来力求在电子商务领域有所发展,这是一个很现实、也很有前景的明智选择。

7. 客服如何在营销网络建设中发挥作用?

问: 我在某品牌手机厂家做客服,从事服务渠道建设与培训,半年多后发现工作无进展。网络搭建不容易,特别是经济较不发达的地方,好的售后网点不容易找。因为目前销售刚起步,受市场影响,规模大的网点都不太愿意合作。厂家人员有限,不可能经常派人到各地出差,仅通过电话又很难说服对方进行合作。客户经常对下级网点进行投诉,而销售处及经销商总认为客服的管理苛刻。我们的人手不足,还兼做培训,经验有限,使得培训效果不佳,请给予指导。

答: 品牌形象的塑造以及营销网络的建立的确并不容易,总是想不付出辛苦和努力,就凭借一个电话就把事情搞定,有时不太现实。你们面对如今的困难局面,恐怕就是因为没有下工夫进行营销网络建设造成的。要找到好的经销商,进行必要的市场调查是不可缺少的环节,只有在深入市场调查时发现市场竞争中的问题,突出自身品牌产品的优势,借以吸引经销商,才是真理。经销商大都是逐利和顾眼前的,要给他看得见的利益和长远的发展希望,他们才会愿意与你合作。因此,抱怨是没有用的,必须深入到市场末端,真正付出一些努力才行,你们现在的被动状况才可能真正改善。如果人手不足,至少也要在下面物色到合适的市场推广人员,将企业的经营理念推广出去,否则是绝无捷径可走的。

8. 别低估客服职位的职业价值

问: 我在大学学的是国际贸易,毕业后在苏州找了家奥地利独资企业,



岗位是订单管理，可实际上做的远远大于这个范围。因为企业规模小，我做的事情很杂，前台、销售助理、生产计划、业务文件整理、安排发货、客户服务等。可以说，从产品的进口部件到产成品销往国内的各个客户，我都要跟踪。这个岗位我工作了3年，对工资状况我不满意。因为公司小，公司相关流程也简单，我现在根本没有锻炼英语口语的机会，因为客户都是国内的。我现在不知道在网上投什么岗位，似乎与客服工作很相近，可我又实在不想在这行长期做下去，个人认为发展空间很有限。公司发展缓慢，客户正在被其他竞争对手蚕食，所以我想换其他职位，可是网上投了简历，只有一些客服及销售助理的机会对我有兴趣。现在很纠结，今后到底该转向哪种岗位？

答：你应该庆幸毕业后这三年的经历，尽管工资不高，在企业中的地位也很低，但毕竟在一个全能型的岗位上锻炼并胜任了，这就为今后的发展打下了不错的职业基础。这些都是你的收获，尽管现在想跳槽了，那也是因为你已经获得了一份自信，觉得自己换个地方能更好地实现自身的职业价值。没有这三年的积累和磨炼，你显然是不可能有这份自信的。衡量一个企业环境是否值得待下去，从个人的长期利益着眼，最重要的并非是能否增加工资。因为如果企业需要你，就一定会用你满意的薪酬来留住你的。如果老总对你的请辞无所谓，那证明你跳槽的想法是对的，因为你在这里被替代的可能性很大，个人的职业价值并未得到老总的深度认可，的确应该考虑换个地方了。即便老板想留你，你也要理性地分析这个企业的发展前景如何，如果的确如你上面所说，没什么发展前途，那就要下定决心离开，以免成为企业的殉葬品。至于换个什么工作的问题，当然要从自身的实际出发了，比如做客服，应该就很适合你。无论是你的经验、能力，还是性格，都可以帮助你很快地适应岗位要求。从你的言谈中感觉你对客服职位的内涵并不是很了解，这是需要深入体验和学习的。客服是个技能型很强的复合化职位，其职业价值体现的空间是非常巨大的。希望你能端正对客服职位价值的认识，在新的发展空间获得更好的职业成长。

第三节 销售职位的求职要点

大学生走出校门接受职场的挑战，首先遇到的问题就是如何赢得用人单位的认可。也许有人认为，销售职位的挑战性强，遭遇挫折的频率大，求职的难度或许比较小。这种想法显然是片面的，销售职位关系到企业服务价值的最终实现，任何用人单位都不会对这个岗位上的新人选掉以轻心的。因此，如果你想勇敢地接受销售职位的挑战，的确有必要结合不同企业对销售职位的要求，认真做好准备。这里列出了如下几个求职的要点，供大家参考。

一、要真诚，不圆滑

经常遇到有人提出这样的求职问题：为了使自己的求职简历包装得更好，是否可以在自己的学历、毕业院校、技能证书等方面虚构一些东西呢？回答是明确的，这是在拿你个人的诚信开玩笑，断不可为！尽管现在社会中的确有些污秽的东西盛行，但我们必须要确信一个基本的理念：诚实守信是人在职场必须恪守的基本行为准则。尤其是销售人员，代表企业为客户奉献服务价值，是其根本的责任和使命。如果失信于客户，无异于自杀，容忍这种行为存在的企业是不可能拥有明天的。一个成长性的好企业，在面对求职者应聘的时候，理应要遵循这样的行为准则：做事先做人。还有一点应该强调的是，做销售要善于沟通，但未必就是油嘴滑舌。因为客户是反感那些只要嘴皮子工夫、口是心非的人的。如果你忠厚，为了客户的利益不辞辛苦，客户才会真正买账。因此，建议职场新人在求职时，去掉各种不实的外在包装，真正实现本色出演，这样的成功把握或许是最大的。



二、重能力，轻学历

大学生在走出校门之前，对学历、文凭、学校背景等因素自然是最看重的。然而职场奉行的价值观却与之不尽相同，衡量一名销售人员的基本标准更是难以单纯用学历和文凭作为尺度。道理很简单，学校里重视这些，主要是因为它更多地代表着你的应试能力；在职场中，应试能力并不能代表实际的职业技能。至于销售职位，更是不能决定于那些外在的包装，而是踏实的客户服务意识和真正能为客户带来价值的真才实学。在能力和学历的问题上，如此的厚此薄彼，并非是有意贬低传统教育的价值，而是希望借此让职场新人们懂得，职场生存与传统教育的价值观是有重大区别的，学历是后者所竭力推崇的，而前者更加注重的是服务客户的实际能力。从这个角度出发，如果你在校期间有过各种实习和社会兼职的机会，接触和融入了社会实践，并对提升自身的实际职业技能很有帮助，这自然是你求职的亮点，值得重点突出。

三、爱学习，不虚度

销售是一个实践性极强的职位，其岗位技能是任何事先的理论和书本学习都无法获得的，唯一的途径只能是在实践中学习销售。对于刚刚步入职场的大学生而言，他们还仅仅是一张白纸，销售职位的求职竞争，真正的实力体现其实就是一种平和的心态，以及良好的学习能力。不论你此前在学校有多好的成绩，进入职场后都必须做好从零开始的心理准备。只有保持低调的“空杯”心态，在实践中开始自己全新的学习历程，才可能拥有美好的职业前程，从而真正拿到纵横职场的技能通行证。现实的职业环境不可能像学校那样相对单纯，更不可能一帆风顺，如果遇到一些不如意就抱怨，看到一些消极的事情就跟着随波逐流，虚度光阴可能就会成为一些缺乏意志力的同学下意识的选择。这是一种很值得警惕的倾向，避免走如此弯路的办法当然不难找到，那就是要尽早确立自己积极向上的职业目标，形成良好的学习心态，

将认识和适应新的职业环境作为自己首要的学习内容，这样就有可能在不断的学习中让自己成熟起来，让自己的职业轨迹沿着健康的方向走向充满希望的明天。在求职过程中，不管你的包装如何简单，你的背景如何普通，如果你能很好地展示你不受负面环境因素的左右、积极热情地投入工作、努力持续学习的良好心态，赢得用人单位的认可和赞许或许就是一种必然。

四、尊重客户的需求

销售是在市场环境中实现职业价值的职业岗位，因此，对客户的态度就是决定你工作效果的关键。在求职的过程中，如果你能够通过自己经历过的事情，具体说明你会对客户的需求持怎样的态度，也许会在很大程度上影响用人单位面试官对你的印象。这个态度之所以如此重要，完全是由企业的市场地位和价值观决定的，一个刚走出校门的大学生，也许很难深刻体会到“尊重客户需求”其中深刻的职业内涵。因为这是一种完全的角色转换，在你以前二十几年的成长历程中，你始终是被呵护、被尊重的服务对象。现在进入职场，在走上销售职位的时候，你就必须要彻底改变自己以往的角色意识。你要尊客户为崇高的“上帝”，你要用心揣摩客户的需求及其在不同消费阶段的心理感受，从而将自己的服务与客户的需求进行自然而有效地衔接。在这样一个销售的过程中，相关的专业知识与职业技能固然不可或缺，但更重要的是对客户需求尊重的态度。尽管你由于没有销售的经历，无法准确地把握销售角色的真实职业状态，但你完全可以从以往的消费经历中体会客户的需求心理，如果能够实现这种自觉的换位思考，你在尊重客户需求方面的意识和表现无疑会得到用人单位的深度认同。

五、渴望成长，不怕失败


在大学生的职业成长历程中，销售职位的重要价值也许并非是你能够获得多么骄人的销售业绩，而是在这个一定不会很顺利的从业经历中屡次遭遇



到的挫折和失败。从成长的意义上说，只要你能够拥有一种积极健康的职业心态，失败对于年轻人的意义就一定是正面的。在今后漫长的职业生涯中，你会从那些曾经的挫折和失败中汲取营养和教训。而这样的反差，对于许多年轻人来说，也许是缺乏足够估计和预判的。这些都是过来人的经验之谈，如果我们的年轻朋友足够智慧，自然知道如何借鉴过来人的经验，让自己的职业之路走得更加坚实和稳健。因此，当一名渴望在销售的职位上让自己快速健康地成长的年轻人面对用人单位的考核时，首先应该表现出来的职业素养，就是如何理解成长、如何理性地面对挫折和失败。许多人也许就是不能走出对待失败的种种误区，因而才对充满挑战和机会的销售职位退避三舍。这的确是个遗憾，尽管成才之路有千万条，也没有必要去极端地认为，年轻人的职业成长必须要经历销售职位的历练。但对于许多胸怀远大的年轻人而言，不断经历失败却能加速自身成长的销售职位，的确有着职场其他许多职位难以替代的优势。

第三章

专业技术职位选择篇



企业的核心竞争力都是由专业技术作为重要支撑的，因此，各类专业技术职位自然成为企业中分量很重的核心岗位。然而，在进行职业选择的时候，年轻的求职者务必注意到这样一个现实：大学中的专业设置与企业中的专业职位划分通常具有很大的反差。比如，企业中一些具有很强复合化色彩的职位，在大学的现行专业结构中就难以找到简单直接的对应关系。这就是每个职场新人必须面对的就业现实之一，作为每个希望以自己的某种技术专长在企业中找到立足之地的职场新人，可能要根据这样的现实更多地充实和完善自己。只有这样，你才可能在企业中最终找到“天生我才必有用”的良好感觉，并有效地体现出自己的职业价值，从而实现自己心目中向往已久的职业梦想。



第一节 专业技术职位的特点分析

一、职场是要靠技能立足的

大学生在毕业后走入社会、步入职场时，通常都会发现：以往在学校学的专业知识往往并不能直接变成自己履行岗位职责的实践能力。在这种情况下，必须重新学习，才可能适应岗位的环境和技能要求，从而真正实现由一个学生到职业人士的转变。在这个转变中，正确认识专业知识与职业技能的关系非常关键。大学毕业生拥有的文凭通常意味着学过或掌握了相关领域的基础和专业知识，但并非可以证明你是一个合格的职业人士。因为专业岗位上不仅需要专业知识的基础支撑，更需要职业技能的实际运用。在学校的成绩考核中，注重的往往是学生对专业知识的掌握程度及考试能力的强弱；而在职场中，人们更看重的是你解决实际问题的能力，即你的专项职业技能的掌握及熟练程度。对于每个即将进入职场的大学生来说，这是一个必须面对的严酷现实和挑战。如何使自己在进入职场之前，就能够掌握较强的职业技能，从而顺利地在职场中立足，完成由一个大学生向合格的职场人士的蜕变呢？这是每个大学生在走出校门之前必须交出的答卷。

何谓职业技能？怎样才能具备基本的职业技能呢？这些问题的回答其实并不难，首先要解决的是一个换位思考的问题。也就是说，不能总想着自己在校期间的成绩有多好，这些并非是用人单位真正关心的。用人单位真正关心和在意的是，你的到来对企业有怎样的意义，你在岗位上能够为企业创造多大的价值？具体地说，假如你是电子商务专业的毕业生，你是否掌握了企业电子商务运行的基本流程，并能够现实地解决企业在电子商务运行中的实际问题，知道如何对一个传统企业进行电子商务的流程再造，能够胜任企业电子商务实施过程中的专业岗位等。显然，要具备这样的能力，仅靠在校期

间的理论学习是远远不够的，只有通过具体的社会实践和现实的岗位操练，才可能具备上述那些解决实际问题的能力。因此，让自己在正式进入职场之前，就能够基本掌握实际的职业技能，唯一的选择就是走出课堂，突破书本的局限，通过参与社会实践，积累更多的企业实习经验，方可突破大学生向职业人转变的最大瓶颈。

二、专业背景与职业竞争力

在现实的职场中，求职人员与用人单位双方的关注点具有很大的反差。求职人员很在意自己的专业背景，而用人单位更看重的却是新人具有多大职业竞争力。这两者之间有多大的区别？如何将它们联系起来呢？这恐怕是许多求职新人共同的困惑了。从职场的现实出发，专业背景是很难一概而论的。不同专业的从业状况也大相径庭，比如医生这个职业，没有系统的职业学习背景是绝对不可能的，学历越高，职业发展的前景就越好，这已经成为一个大家公认、并被实践反复证明的典型现象。但也有许多专业，其专业背景与从业选择的关联似乎并不大，比如在互联网领域，按说应该是学计算机和电子专业的天下，但许多杰出的网络精英，比如搜狐的 CEO 张朝阳是物理学博士，而当年中国网通的领军人物田朔宁是生物学博士。尽管这些精英的专业背景似乎与其后来从事的职业相差甚远，却毫不影响他们的职业竞争力。这其中给我们的重要启示就是，专业背景和职业竞争力并非直接相关，而其中起绝对作用的是学习能力的强与弱。

如今是信息化高度发达的网络时代，企业生存的市场环境日新月异，这就要求企业中每个岗位的从业者必须适应环境不断的变化。在这种变化的环境中，只有能够适应不断变换环境的持续进取的学习能力，才能使其职业竞争力得以凸显。至于学习能力的强化途径有哪些，肯定的答案是没有捷径可走。首先需要的就是积极进取的态度、勇于实践的精神，然后就是勤奋地工作，避免犯重复的错误，养成换位思考的职业习惯。经过一番这样的历练，学习能力即职业竞争力就会潜移默化地深入到自己的职业行为中。



还有一点值得强调的是，由于市场的变化及竞争的加剧，职场中的职位变化是很快的，大量新鲜的、具有复合化特征的岗位不断涌现。这些岗位往往是大学专业设置中不曾有过的，即便是看似很普通的职位，在现今的企业中，岗位的内涵也经常会发生很多变化。比如“客服”职位，在企业服务链条中越来越发挥着不可或缺的重要作用。在过去，这个职位的职责主要是负责接受客户的投诉，充当接线生和传话人的角色。而今，这个职位不能仅仅是被动地倾听客户呼声，充当技术人员的代理人，更要及时了解和掌握客户的需求，有效地协调企业内部各种专业资源，为客户提供及时、完善的解决方案。这样的“客服”必须懂技术、懂生产、懂销售、善于沟通和协调，已经成为一个企业中技术含量很高的复合化技能岗位了，并非仅能简单记录、学舌传话的人就能够应付。在这样的岗位上，技能的要求高了，其职业价值自然也有了质的提升，职业发展的通道也会打开，职业理想的实现自然有了现实的可能。

第二节 专业技术职位职业咨询案例

一、电子商务

如今，中国的电子商务浪潮已经如火如荼，日益呈现出惊人的发展势头，但在现实的职场中，绝大多数企业的商务状况却依然没有摆脱传统的时代特征。于是，概念上的电子商务与现实中的电子商务形成了巨大的反差。许多当初满怀热情报考电子商务专业的莘莘学子，毕业时却发现自己在现实的职场中遭遇到“无处可去”的尴尬和冷落。对于那些刚刚进入职场的大学毕业生而言，不要抱怨大批用人单位没有列出电子商务的招聘职位这一残酷的现实，这其实就是一个莫大的机遇。这里的“无需求”正是需求的无限大，因为这些企业的电子商务革命尚未起步，而需求却是明摆着的，新人的进入将肩负起开拓者的责任。面对求职的挑战，不必总是被动地对号入座，而是应该现实地选择传统的职位进入，积极地拓展适合自己、又为企业所需要的新职业空间，而电子商务就是这样一个巨大的新空间和新机会。对于电子商务专业的大学生来说，如果你已经做好了从事企业电子商务的职业准备，任何一个存活在市场环境中的企业，不论其是否已经设置了电子商务的职位，都可以成为其职业价值展示的用武之地。从某种意义上说，那些没有电子商务职位的地方，机会的空间似乎更大，那些传统销售的职位完全可能成为首先被电子商务改造的巨大职业空间。

（一）如何理解电子商务的职业价值

1. 电子商务的本质是在网上做生意吗？

■ 问：听说电子商务专业的学生要学习有关编程的课程，而我对此一无所知，不知在以后的工作中是否需要用到这方面的知识？我是学广告的，对于洞



察消费者的需求还是比较敏感的，不知这是否可成为我的从业优势呢？

答：电子商务是一个很宽泛的领域，它就是指在网上做生意的方方面面，因此，谁也不能包打天下。也就是说，即便你以后真的去从事电子商务了，也仅仅是承担其中的一项工作而已。比如，你在一个小的企业负责电子商务，实际上主要就是将企业的产品通过网络来销售。其他的软件、网络条件、配送等环节，都可选择现成的东西来用。因此，没必要学那些编程等很复杂的技术，关键是要帮助企业转变传统的营销观念，将本企业的产品营销与社会上便捷的电子商务平台进行对接，这才是最紧迫、最有价值的。

2. 如何用网络帮助农民致富？

问：我是从农村走出来的一名大学生，大学学的是网络工程，看到农村人辛苦地劳作一年收获却很少，我想运用我所学的知识帮助农民富起来。但怎么也想不出方法，盼望帮我出主意。

答：你的理念很好，有这样一个积极、进取、富于责任心的职业理念，办法应该是很多的。比如你学的专业是网络工程，而你的家乡就一定有着网络最广阔的用武之地。我们国家严重的城乡差别中很重要的体现就是，由于农村的信息闭塞，导致那里的物资供应渠道非常单一，农产品的销售不畅，故而造成了生产成本高昂、效率低下，生产出的东西却卖不上价钱。要从根本上改变这种状况，改善交通条件是一个出路，但更重要的还是要实现信息的畅通。通了公路可以解决各种物质买进来、卖出去的问题，但需要的物资从哪里运？哪里的物资更物美价廉？生产什么产品更有销路？如何实现农村产销的优良性价比？这些问题只有信息网络的畅通及高效利用才能从根本上解决。

作为一个网络工程专业的大学生，无疑在信息意识、网络应用技能等方面达到了一定的水准。如果你确实想以后运用自己的所学为家乡服务，可借助网络条件帮助家乡实现信息化。首先在产业结构的调整上，借助网络条件可以真正实现根据市场的需求做出调整，不再局限于方圆百里的范围决定自

己的种植和养殖计划了，而是站在更高的角度、更大的范围，去确定自己的生产经营计划。在优选良种和物资采购环节中，在省内、国内、甚至国际范围中去真正实现货比多家、择优择廉选购；借助网络信息的力量，使自己的家乡真正实现与时俱进，拥有国际化的视野，从而彻底改变家乡的面貌，也使自己的人生价值在这个过程中得以实现。

3. 如何确定职业选择的出发点？

■ 问：我是一名女生，大四即将毕业，大学期间学的是平面设计。我面临一道棘手的选择题——选择职业，我给自己列了以下几个选项：去家里人给安排的法院工作，职位是速记员；去当地一家中型商场，做销售或者销售管理的工作；去北京或上海等大城市找一份工作，扎根大城市。学习期间，曾在学校以及网络上销售花草茶，做得不错。还做了两年淘宝网店销售东北特产，目前是2钻信誉，100%好评，无中评和差评，买家对我的评价印象最深刻的是负责、真诚、热情。销售工作给了我很大的成就感，获得了所学专业无法给我的激情。似乎这些选项都有可取之处，我该如何抉择呢？

答：在你的情况介绍中，你忽略了有关个人的价值追求一项，这是很重要的问题。因为如果你仅仅是想获得一份稳定的生活，有一份很有面子的工作，那么，你所说的那个法院的工作无疑是一个不错的选择。但如果你希望过一种充满激情的生活，希望尝试发掘自己的职业潜能，为自己和社会实现更大的价值，那就应该拒绝法院的工作机会。你并非法律专业出身，也无任何类似的职业经历和志趣爱好。这样，你恐怕很难享受到职业的成就与快乐。

根据你的专业教育背景及小有成就的兼职实践经历，你完全应该将自己未来的职业选择定位于网络营销领域。从你叙述的从业经历看，你具备很好的市场营销职业潜质，这个领域本身也是具有极大的发挥与拓展弹性的，在这样的领域中开始自己的职业生涯，你既不陌生，也可尽享从业过程的激情与快乐，并可为自己赢得一个无限光明的职业发展前景，何乐而不为呢？至



于从业地点的选择,从你的介绍中可知,你的家人在家乡具有不错的社会资源和关系影响力,如果你留在当地,让自己总是处在这样的“有利”环境的滋润中,势必会抑制自身主观能动性的发挥,对个人的长远发展是弊多利少的。当然,只身到一个完全陌生的环境中去闯荡,肯定会遇到许多曲折和磨难。但只要你始终能够保持一个积极健康的心态,就一定能在这样的挑战过程中获得更多的快乐与成长。

(二) 如何进行电子商务职业生涯的起步?

1. 电子商务专业学生该做怎样的职业选择?

问:我是中南大学电子商务专业的毕业生,大学期间对网络营销和推广有较浓厚的兴趣,也喜爱与人打交道的工作,对活动策划也很有兴趣。现在有三个职位供选择,中信建投:网络编辑职位,编内;中证期货:网络推广职位,编内,公司给的空间很大,可以放开手做;红图网络:活动策划职位,是食品行业的电子商务,专业相关,新开的项目拓展空间很大。我不知道几年后会有什么样的发展,这几个职位会有怎样的发展呢?

答:你的运气的确不错,刚毕业就有几个职位供你选择。如果就事论事的话,这三个职位都还不错,算是各有千秋。其中的网络编辑职位应该很稳定,期货公司的职位挑战的诱惑较大,而网络公司的机会也许与你的专业更加吻合,你似乎应重点考虑去红图网络,那个活动策划的职位不仅与你的兴趣很相符,而且其在电子商务领域的作为与你所学的专业方向很一致。从自身职业发展的角度上考虑,这个职位和发展空间似乎更有利于你未来的职业拓展。至于那家期货公司的职位,尽管同样很诱人,但对于你来说,可能需要从头学起,原有的基础积累基本归零,自然不符合职业选择中扬长避短的原则。而那个网络编辑的职位尽管也与网络相关,但其工作的性质相对固定,与你的职业兴趣及性格也许会有些反差。既然你不惧怕挑战,到现实生活中精彩的电子商务领域去搏一搏,还是值得尝试的。

2. 怎样才能适应繁忙的职业状态呢？

问：我是刚毕业不久的英语专业的本科生，现在在一家电子商务公司做海外客服。我不太喜欢这份工作，因为好忙好累，而且很枯燥，每天都不高兴。我是不是选错了行业，我是没有事业心的那种人，原来想做行政的，多次碰壁后就放弃了。我该怎么办？

答：人应该现实一些，从一定意义上说，繁忙的工作可以证明自己的职业价值，而你希望做清闲的工作，真正实现则很难。况且那种行政性质的工作也并非仅仅是靠外貌的，同样很辛苦。如果过于贪图安逸，你的岗位价值就有问题了，被别人替代的可能也会随之增大。如果在没有工作和工作累一些这两者之间选择，你会做怎样的选择呢？不要轻易对工作产生厌烦情绪，应该善于用对比的方式思考。如果你的家境不是很富裕，工作对你来说很重要，你就应该珍惜现在这份工作。当然，重要的是你应该转变对职业的态度，你目前的工作态度有些消极，这很不利于你今后的发展。即便你很没有事业心，也不准备成就什么事业的辉煌，但你总要满足自身的生存需要。为了自己的生存质量好些，你也应积极起来才对。

二、广告设计

广告行业是一个以竞争为主旋律的行业。以广告设计为职业的人，每天都会遭遇新的挑战。广告设计职位的技术特征很强，需要懂得的东西很多，要会画画，懂得构图，审美意识要现代，能够掌握多种平面及立体的绘图软件，会使用各种专业绘图工具。不仅要掌握平面设计，还要经常涉猎影视、雕塑等多学科内容。总之，这是个永无穷尽的课堂，总是有那么多的新东西等着你去学习和实践。鉴于此类职位的复杂技术特征，希望肩负如此使命的职场新人应聘时务必要掂量一下自己是否有这样的技术实力，及不断丰富自身技术实力的强烈学习意识和能力。

然而，具备良好的技术仅仅是广告设计从业者的基本条件之一，它还要



求必须具备强烈的创新意识和变化性思维，才可能具备相对全面的职业竞争能力。企业的产品大都是生产流水线上下来的，而广告设计的作品却是充满个性化特征的单体创造。因此，广告设计人员不可能是循规蹈矩的书呆子，也不会是鹦鹉学舌的应声虫。他必须是在深刻领会企业及产品的功能服务精髓的基础上，生动鲜活地体现出企业及产品的特性。显然，这是一个充满挑战性的职业，也是一个必须用心动脑、满怀激情的职位。尽管由于这个职位具有较高的技术含量及创造性，进入的门槛较高，但其丰富的文化内涵的确令人神往，并具有较强的职业价值和不可替代性。难怪国际广告界流传着一句如此狂傲的名言：“不当总统，就当广告人。”

1. 广告专业毕业生应如何进行职业选择？

问：我在大学学的是广告设计专业，大学毕业后找了份跟广告相关的实习工作，工作也得到了上级认可，但是我总觉得看不到这行的前景。因为现在的广告公司太多了，学平面设计出来无非就是自己单干，但市场已经饱和，竞争太激烈，不知道这行的前途在哪里？现在自己很迷茫，我该怎么办呢？

答：归结起来，平面设计专业出身的年轻人日后的出路大致应该有三条：一是在专业造诣上确有天赋，具有较强的业务能力，可以既快又好且能够闪现创意火花地完成客户交来的任务。这样的人当然有很好的专业发展前景，但却是为数很少的一群人。二是具有很好的基本功底，能够完成老板的委派，完成的任务与客户的要求不会有太大的偏差。这样的人是可以在众多广告公司、平面机构竞争的环境中谋得一块栖身之所的，但要追求太高的生存质量基本就是奢望了。

更值得推崇的是第三种人的职业选择，这些人也许单就平面设计的技术功底而言，似乎抵不过第一类人，但其独有的竞争力在于知识与技能的复合化。具体说来，你必须一专多能，不仅会搞基本的平面设计，还要具有变化和创新性思维，并能够根据客户的现实和潜在性需求，为其提供具有前瞻

性的策划方案，从而为其赢得产品或企业竞争的有利局面。这样的服务并非凭空杜撰出来的，目前市场上一些活跃的策划精英很多就是具有平面设计专业背景的。单就其平面功力而言，也许他并非特别杰出，但他凭借自己强烈的市场意识及客户需求为导向的使命感，他完全可以在激烈的市场和人才竞争中脱颖而出。做到这一点，核心是要有超前的意识先导。在今天的市场环境中，如果你能对自己今后的职业发展进行如此的设计和定位，相信你未来一定会有很好的职业发展空间和突出的职业竞争力。

2. 怎样才能在职业选择时避免踏空？

问：我于2008年7月毕业，毕业后一直在一家公司从事产品外形设计。感觉自己技术没学到多少，倒是学会了做人。由于长期从事重复性工作，觉得很烦，于是辞职了，辞职的想法是，乘着自己年轻多闯荡一下，很害怕等到30岁时面对上有老下有小之后的那种力不从心的感觉。但是现在也很迷茫，毕竟专业能力一般，工作后学到的东西不多。虽然我脾气比较好，为人处世也不错，现在面对找工作有点一只脚踏空的感觉，不想继续做外形设计，但是又不知道做什么，希望给予指点。

答：趁着年轻，还是多学习一些专业技能，比如选择工业设计专业，既可依托你原有的技能和职业背景，又可更深入地拓展自己的专业领域，使你的职业成长空间能够更加广阔。况且，工业设计目前在国内的发展还比较薄弱，发展的空间非常广阔。相信进入这样的领域之后，你会获得更多的自信与自豪。至于你提到的做事与做人的问题，的确是每个年轻人在社会中生存与发展的必修课。相对于做事及赚钱而言，做人的功力则更加根本，并且能够为以后更好、更成功、更自如地做事奠定更加坚实的基础。

3. 依托平面设计专业能走出生活的困境吗？

问：我是一名刚从大学毕业不久的平面设计师。我现在遇到的问题是：我以后的路该怎么走？妈妈为了我读完大学，已经把地积攒的钱用尽，她现在身体也不好，需要用钱。我不仅拿不出来，还要向她要交房租的



钱。女朋友也要求和我尽快结婚，可我现在上班挣的钱根本不能满足以后家庭的开支，还得买房，更不要说赡养父母了。我现在的工作也只能挣到这么多，感觉压力太大。我很想换个职业，因为有大学同学在从事电话营销的工作，他们告诉我那里的工资很高。我很心动，可又不知道自己是否适合做电话营销呢？

答：看了你关于自己目前处境的描述，很理解你现在焦躁的心情。想对你说的是，目前的困难一定是暂时的，切不可出于一时的饥不择食，就放弃了自己喜欢并且有很好发展前景的专业，单纯为了多挣钱，就无视自己未来的成长前途，这样的结果往往是事与愿违、雪上加霜的。

你现在的职业之路刚刚开始，没必要过于悲观和焦虑，因为这样不仅于事无补，而且会影响你的心态，从而加剧你的困境。以前曾认识一个和你差不多大的年轻人，是搞装饰设计的，大学毕业刚刚一年，但他的职业经历却已经有四年了，是一个相当成熟的业内人士，收入状况自然也相当不错。原因就在于他从大二起就已经进入企业工作，过着一种边学习、边工作的紧张日子。你在这方面可能比他要差一些，但现在意识到自己能力的欠缺也不晚。

你现在要把压力变成动力，努力学习，提高技能，趁着年轻，努力给自己加大一些工作负荷，比如，从事第二职业，即从事平面设计的职业，只要你的能力可以，多创收是可以做到的。而且经过自己技能的提升、经验的丰富，你就可以考虑设立一间个人的工作室，也可和几个伙伴共同来做。这样你的经济状况和职业前景都会有很大的改善。总之，困难是暂时的，你的情况肯定不是最差的，压力也一定不是最大的。和那些没有上过大学的，甚至在城市连户口都没有的农民工相比，你的状况好得太多了。

因此，不要抱怨，着急也没有用，千里之行始于足下。你只要把握住自己的专业发展方向，把心态放平，经过几年的艰苦努力，眼下的困境就一定会过去的。至于女朋友的要求，你应该和她心平气和地分析你们眼下的客观情况，力求两人共同奋斗一段时间，共同创造属于自己的新生活。无数成功的事例证明，不怕眼前的境况差，就怕心态不好，又不甘于脚踏实地努力，

那样，也许更差的境况还会在前面等着你的。

三、文案策划

企业中的文案策划职位与机关中搞文字的公务员职位相比，它们具有本质的区别。这是因为，机关的文案大都已经有了相对固定的套路，主要的读者是少数几个领导；而企业中的文案人员要处理的内容更多的却是要面对广大客户和消费者，要接受市场中各色人等挑剔的目光审视。况且这里的文案与策划是复合结构的。顾名思义，企业中的这个职位不可能有统一的格式，必须根据市场竞争的需要，将企业的诉求表述准确，并赢得客户的认同。因此，每个文案的难度远非机关文案所能相比。在现实生活中，许多刚出校门的大学生将企业的文案职位理解成最低端的闲职，作为实在没地方去的无奈选择。这其实是对文案策划职位的严重误解，抱着这样职业认知的职场新人根本就没有理解文案策划职位的职业价值，也不可能在履行这个岗位职责的过程中获得成长。

现实职场中的文案策划职位是一个具有相当技术含量的复合化职位。它不仅要求从业者具备熟练的文字功底，还必须对所服务的相关部门业务有很深入的了解，并能够对每篇文案的受众需求有很准确的把握。在现实的企业实践中，文案往往不是单独孤立地存在的，它经常是作为某项市场推广或客户联络等项活动的有机组成部分，作为影响客户、赢得竞争、扩大市场份额组合拳的一部分而体现的。而策划则是决定活动整体效果的完整构思，文案不过是体现这种构思的文字描述而已。因此，如果有人将文案策划职位简化成了不过是写写文章、点缀一下门面的小儿科，而将策划的重头戏省略掉了，那只能说明他根本没有理解这个职位的纵深内涵。这样的状况自然不可能有职位上的良好表现。职场中的实践证明，文案与策划是这个职位的有机组成部分，前者依赖好文笔，后者则必须建立在有想法、有激情、有大局观、时刻想着客户的基础之上。如此说来，这个职位当然不会是低端的，而是企业竞争力体现的重要岗位，是青年朋友获得职业成长的广阔平台。



（一）文案策划职位需要具备哪些职业素养

1. 从事文案策划职位需要具备什么能力？

问：我是一名大专生，学的是机械设计与制造专业，而且是很瘦弱的女孩。毕业了一年了，觉得自己不适合做机械生产类的工作，所以一年来都是从事销售工作，先是做房地产销售半年，接着又是做健身器材的销售。现在觉得厌倦销售了，想做广告策划的工作，可发现企业一般不招我这样的人，想找个地方培训自己，但有些疑虑。所以我现在很迷茫，不知道该怎么办？

答：根据自己的专业背景进行职业选择，这是人们通常的行为习惯。而更主要的方式，其实是按照自身的爱好、兴趣，以及现实技能与职业潜质等因素进行职业定位，也许这才是更加现实的。如果你在进行了一些销售实践之后，觉得自己不适合，想重新调整自己的职业方向，当然是需要的。至于是否适合从事广告策划，那也不能仅凭一时的想法或觉得这项工作收入不错等感觉，而忽略了自身条件这个更重要的基础。广告策划需要有较好的文字能力和创新意识，尤其是创新意识的具备，仅靠参加一些培训是很难奏效的。如果你的文字功底很好，可以先从文案职位进入，逐渐积累相应的职业经验之后，再向那些策划类的高端职位努力。这样的职业设计也许会更加现实。

2. 怎样证明自己胜任营销策划的职位？

问：我做过酒店服务员，做过二手房和商品房的销售，现在做招商工作。毕业四年了，到现在我才发现自己喜欢做营销策划，可从专业和阅历来说都不搭边。请指点一下，如何才能从事自己喜欢的营销策划工作呢？

答：有了自己喜欢的职业目标固然是好事，但如何实现目标的确也是不容易的。最简单的一点就是，你要向用人单位证明，你有足够的职业能力胜任营销策划这个岗位。要使自己具备这样的说服力，首先可以通过职业培训的途径获得一块敲门砖，就是拿到有关权威部门颁发的营销策划师的职业资格证书。这一点的实现其实并不难，只要你付出一定的时间、精力和学费即

可。难的是如何具备专业实战的经验，你以前从未有过此类经验，要实现这样的目标恐怕要从具体的营销实践做起。因为营销策划是基于营销实战需要的策划，如果你对于市场营销根本不了解，进行所谓的营销策划就完全是纸上谈兵了。因此，如果你真的喜欢营销策划的职业，就应该深入到市场营销第一线，真正体验实战的状况，这样就可能为你以后的营销策划职业生涯打下扎实的基础。

3. 文秘职位果真没有发展前途吗？

2 问：我是山西一所三本学校的毕业生，学的是汉语言文学专业。目前找了一份工作，是一家不大的煤炭公司，处在深山里。我做的工作是文秘，让我纠结的是签约年限必须为三年，我想不出自己能够在这样一个出门见不到人的地方待下去的依据，也看不到做文秘的前途在哪里。我该重新选择吗？

答：你首先应该解决的是有些绝对化倾向的思维方式，比如，你认为自己的职业没前途，其实这个专业可以丰富你的想象力，增强你的文字反应能力，这些在职场中都可以体现为重要的职业能力。你工作的单位尽管在山里，但现在是网络信息的时代，网络无处不在，只要你想，你就不可能远离这个世界。至于那份三年的合同，它更不可能成为枷锁，在这期间，如果有了更好的机会，你当然还是有理由选择的，只不过要多付出一点代价而已。而你应该具备基本的判断力，综合性价比的思考，会帮助你做出正确的抉择。因此，你首先要使自己的人生态度积极起来，相信未来经过自身的努力会好起来的。

4. 小公司文案的职业出路在哪里？

2 问：我是刚刚毕业的大学生，目前在一家小公司做文案。我本身是学计算机专业的，可能是因为自己经验欠缺，领导并不重视。与我共事的还有一位文案，他毕业两年，领导把任务布置给他，让他有需要再布置给我，因此，我的机会很有限。我很想做好这份工作，也希望可以在这方



面好好发展，但现在的情况让我很迷茫，不知道是不是要继续待下去？

答：当然应该坚持下去，你刚参加工作，如果因为没有得到领导重视就想离开，那你今后的职业成长可能会面临很困难的境地。工作中你应该主动一些，不能总是被动地等着人家给你安排工作，应该注意观察企业的各项工作进展情况，从而发现自己的工作机会。既然你现在是在文案的岗位上，可以在全面了解公司各部门、各岗位情况的基础上，自己寻求一些完善企业文案工作的机会，自己主动写一些东西，这样对自己的能力既是一个锻炼，也能够将自己渴望工作、主动寻求工作机会的欲望反映出来。另外，你是计算机专业毕业，可以根据你对企业信息化的理解，就企业信息化的建设与完善提出一些自己的想法和建议，如果你能将自己的专业技能与改变目前无所事事的从业状况予以很好地结合，那不是更好吗？既能解决企业管理和今后发展的问题，又能为自己争取到发挥个人职业价值的机会。这样，你就不会再感到迷茫了。

5. 市场策划为何应有销售的实践作为基础？

问：我在一家家电销售类公司做信息员，年龄已经 30 岁，不想一直做信息员。想再重新找一份工作，最好是长期且比较稳定的，之前的几年工作经验都是和家电有关，希望具体从事家电策划类的工作。请帮我分析一下今后的职业生涯如何规划？我应该通过什么努力才能达到？

答：从长远的职业发展考虑，建议你考虑从事家电销售工作，在这样的市场前沿职位上工作一段时间，你对市场客户的需求、市场竞争的态势及市场环境的变化就会有更深入的了解。在这个基础上，再转型从事你所向往的市场营销策划类的工作才会更有底气，也才更能得到企业的认可。当然，从事市场销售的工作会很辛苦，但你毕竟有了几年相关的实践经历，只要用心关注客户的需求变化情况，经过自己的努力，会很好地完成这段关键性的职业铺垫。有了这样相对丰富的职业积累，你今后的职业发展无疑会具有更加坚实的基础。

（二）怎样理解文案策划职位中的成长

1. 低端的文员从业状况如何改变？

问：我是2010年中文专业毕业的硕士研究生，现在应聘到一家公司做文员，都是打印、传真、复印等杂事，我确实觉得很无聊。本科毕业的时候找过两份类似的工作，都辞职了，后来考研，结果几年之后发现自己还是改变不了这种局面。不是没努力过，我学过会计，有从业资格证，也考过注册会计师，但只过了一门，喜欢类似的工作，不过作为非专业的，人家也不乐意要我。真的很迷茫，求指点。

答：你现在遇到的问题说明，如果在选择读研的时候就有意识地提升自己的职业技能，可能就不会如此被动和无奈。可见，单纯地提升学历，并不能有效地增强职业竞争力，只有将学习与职场需求结合起来，才会真正掌握职场中的主动权。不过，即便如此，也不必心灰意冷，文员的工作专业性较差，文字能力是一种基本的工具性技能，只有与其他某项专业技能相结合，其优势才能得以真正发挥。比如你学过财务，从事财务分析应该比单纯的会计专业的人更有优势。当然，财务管理比较讲究其专业出身，如果你能在某些方面体现出较强的一面，出身不专业的先天不足也是可以弥补的。你还可考虑修人力资源管理专业，不是去大学里学，而是通过在职培训的途径。如果你能进入某个管理的专业领域，相信你的学习能力可以支持你走得稳健且坚实。

2. 梦想破灭后该如何面对现实？

问：从2006年开始，我一直都想进入影视广告行业，结合自己的实际和喜好，觉得策划或创意文案、后期剪辑比较适合我。当时选择了文案，之后就是漫长的学习和反复折腾。一直到2009年，终于实现了这个梦想，但在这段职业生涯中让我不得不认清了事实：这条路我走不长。之后迷茫了好一阵子，也试着去做其他行业的工作，都无法全心投入，因为我还是喜欢这个行业。于是我选择了第二条路——影视剪辑，去北京参加



了培训，信心满满地回到深圳准备大干一场，但投出去的简历都石沉大海，没实际工作经验又成了一大难题。现在这个职位的招聘也渐渐少了，让我觉得心很慌。因为学习的这段期间几乎花光了我所有的积蓄，如果让我就此放弃是绝对不可能的。如果采取迂回战术，我内心又非常排斥其他行业的工作，可我又不得不需要工作来解决将要面临的经济危机。所以现在真的很苦恼，不知道下一步该怎样去面对？

答：面对现实，是人活着的基本准则，因为适者生存。你如果始终不顾市场给你发出的预警信号，一味地坚持自己所制定的目标，那就是在和市场作对，结果自然是难以想象的。你还是应该客观地面对自己的状况，正如你自己所言，你已经面临经济危机了，如果还不现实地修改自己的职业规划，那就会事与愿违。在许多情况下，我们的许多想法未必是能够实现的，如果经过努力尝试，证明此路不通，那就应该果断地修正自己的规划。你可以仍然将自己的职业梦想藏在心里，但必须选择可行的路径来适应社会的客观环境。也许你的梦想最终也无法实现，但你的心中有梦想，也为之进行过努力，你的内心就会感到充实，这也许就是梦想的价值。个人在社会现实面前都是渺小的，建议你要接受社会环境给你的提醒，尽快修正自己的职业规划，至少不能是唯一的职业目标，为了生存和那个心中的目标，你也必须要选择一条眼下能够走得通的职业之路。至于选择什么职业，则要根据你的具体技能情况和适应能力而定。比如去一家广告公司从事一些基本的文案基础工作，或是到一些小企业做文秘，先让自己有一份工作，然后再慢慢地调整自己，经过学习和努力，找到比较适合自己的职业路径。

3. 行政文员的工作为啥也不好找？

问：我是2009年毕业的，学的是文秘专业，毕业后在一家私企做文员工作，几经辗转，现在还在找工作，真的快崩溃了。我是真的想学点东西，我已经24岁了，以后就要面临家庭生活的许多影响，事业很难进步的。我也面试了很多行政文员的岗位，但总是让回去等通知，结果自然是可想而知，求求您给我指点指点。

答：你的主要问题是尚未具备良好的职业技能，仅凭一纸文凭去应聘“万金油”式的行政文员，收获的概率自然很低。因为这样的岗位在一般人看来，是谁都能干的，可替代性很强，甚至不需要专职的，让其他岗位的人兼一下就行了，或是照顾一下关系。你单纯地去寻求这样的职位，在没有任何职业技能的情况下，自然处于现在这样很尴尬的境地。要摆脱现在的困境，还是要尽快学点东西，比如参加一些职业培训，拿个证书，为自己增添一些专业技能的色彩。如果你的文字能力也不错，还可兼做文案，这样一专多能的情况下，求职的选择空间就大了。因此，你有必要两条腿走路，在参加培训的同时求职，突出自己的专业技能、具备很强的学习意识等特点，也许会对改变你现在的困境有所帮助。

四、信息化

大学扩招使得毕业于计算机专业的学生越来越多，许多人感到了越来越大的求职压力。他们片面而机械地认为，只有那些标明计算机、编程、网络管理等字样的招聘职位才可能适合自己，才算是学有所用。从职场的实际情况上说，这显然是一个很大的误解。如今已经是信息化的网络时代，计算机和网络已经成为企业运营的基础条件，应用这些环境要素，已经成为企业员工基本的职业技能。从某种意义上说，它就好比英语的学习，不是某项职位专属的技能，而是作为一个有较好职业素养的职场人士基本的应知应会。

适应信息时代的变化，企业的经营和管理理念也在发生深刻的变化，最突出的体现就是，企业的经营环节和管理手段正在或已经进行信息化改造和升级。这种升级不仅体现在单项管理手段的现代化上（比如财务管理的电算化、方便快捷的财务软件的引入等），更表现在企业的方方面面，比如办公自动化系统（即 OA 系统）的引入，通过一套连接企业各个管理和生产、技术、业务节点的信息网络，让企业的各种管理信息及时有效地在员工中传递，并形成良好的互动，不仅可促进企业管理效率的提升，更可以充分调动企业每



名员工参与管理的热情，促进企业文化氛围的形成和提升。在企业的经营环节中，以往企业与客户的关系往往是业务人员各自为战，从而很难避免数据的分散和流失，降低了管理的效率和企业的市场竞争力。运用信息手段和网络功能建立起来的客户关系管理系统（也就是 CRM 系统），就可有效地集成企业的客户资源，并可随时将企业每个业务人员服务客户的行为记录下来，实现市场信息资源的充分共享与整合，从而极大地提升了企业的客户服务质量和经营效率，促进了企业市场竞争力的强化。诸如此类的例证，在如今的信息时代中，实在是不胜枚举。

说到企业的信息化时，尽管我们可以举出许多范例，但我们同时也应该面对这样一个现实：国内大量中小企业的信息化之路还是任重道远的，信息化的好处还远远没有被更多的中小企业所认知，这也是我们这些基本掌握信息化职业技能的年轻朋友们广阔的用武之地和职业机会。建议那些总是抱怨就业市场没有求职机会的年轻朋友不要总是把眼光盯在少数大型国企或机关公务员的应聘机会上，应该调整好心态，到那些更需要自己的中小企业信息化战场上去一展身手，让自己的专业知识和职业技能在更广阔的基层一线发挥自己的光和热，这其实是一条让自己更快成长、更好体现职业价值的捷径。

（一）企业信息化具有广阔的职业空间

1. 电子信息专业毕业生适合干什么？

问：我毕业于一所二本院校，专业是电子信息工程，可是大学四年没有学好本专业的知识，加上性格也不外向。2009 年毕业去深圳找了份电子技术员的工作，后来公司调我到浙江办事处做技术支持。现在已经辞职了，不知道该怎么规划自己，也不知道该往什么方向发展。感觉就是自己没有什么实力，不清楚自己最感兴趣的是什么，请您指点一下。

答：任何人都有自己的所长所短，在职业的选择时要做到扬长避短，才能各得其所。因此，认清自己是非常重要的。从你的情况看，你对自己似乎并不很清楚，那也不要紧，可以在实践中验证。只要你用心，一定会在实践中

中发现自己的长处，进而找到适合自己的职业方向。根据你现在所面临的情况，建议你可从企业的低端职位做起，选择一个有相对成熟的产品、管理比较规范、老板很有志向的企业进入，做文员、行政、网管一类的工作。即便你的专业没学好，对于计算机和网络总是相对熟悉的。如果你在了解了企业的基本情况后，用心在企业信息化方面动些脑筋，并有所尝试，也许就可发现你今后事业的突破口。

2. 企业的巨大需求不就是你的机会吗？

问：我是2004年大专毕业，学的是计算机网络工程专业，毕业多年来，职业技能没提升，感觉在原地打转，做过施工员、酒店和台企网管、汽车品检等，感觉在职业规划上很盲目，工资也越做越低。现在有机会做企业网管，可是工资很低，我已经结婚并有了孩子，经济压力大，收入高的工作又找不到，而且性格内向，不是很善于表达。如何改变被动的局面，怎么规划自己呢？

答：你在这么多年中职业技能都没有提升，的确很遗憾。你现在的状况不如意，也许就是在为以前的不努力付出代价。当然，只要你现在意识到了以前的问题，也是完全可以改变的。你的问题关键在于如何准确定位、有针对性地提升自身的职业技能，从而改善自己的经济收入状况，使以后的职场之路走得更加从容与稳健。因此，建议你明确今后的发展方向，比如，你做了一段网管，能否再延展一下，在企业的信息化应用方面掌握更多的职业技能呢？具体说来，就是应用信息化的手段（计算机、网络等）使企业的办公自动化、客户管理、供产销流程、财务结算等环节更加科学合理、效率更高。这需要付出一些代价和辛苦的，要接受专业培训，要用心观察企业的信息化发展需求，要争取企业对开展这项工作的共识与支持等。这是一个发展前景广阔的事业，有助于你充分发掘自己的潜能，企业的巨大需求不正是你的机会吗？你在企业的作用提升了，薪酬待遇自然也会得到相应的改善。



3. 职业选择上如何另辟蹊径？

问：我 2009 年毕业于西部一所不错的大学，学的是电子网络类专业，获得了硕士学位。毕业后玩了一年多才开始找工作。现在感到很困惑，去面试时，人家直接因我没工作经验而淘汰。由于我是技术类专业毕业的，自我感觉纯技术不行，因此偏向于找测试类的工作。现在挺烦恼的，一个月面试两次，还有一次是销售，请帮我分析一下问题到底出在哪儿？我应该怎么应对呢？

答：学历不是万能的，因此，硕士毕业生困惑很正常。当然，你的困惑还是有些具体内在原因的，比如，你在校期间，职前准备显然进行得并不充分，对参与社会实践不是特别重视，更重要的是，你的职业定向似乎并不明确，这些恐怕才是你如今陷入困惑的深层原因。要摆脱目前尴尬境地的途径其实也很明显，那就是重新定向，在此基础上降低期望值和目标门槛，尽快获得积累实践经验的职业机会。

具体说来，建议你考虑选择中小企业中的信息化及网络服务的职位作为自己的求职目标，这样的从业机会很多，且能很好地发挥你的专业优势，迅速积累实践经验。既然你觉得自己不适合从事纯技术的工作，如果能借助自己技术出身的背景，转而从事兼具技术和服务双重特点的复合化职位，未来的发展会有更大的空间，而且也会较好地领略职业的快乐，从而实现自身的职业价值。毕竟单纯地从事测试类的工作，简单而又单调，恐怕不具备可持续性。况且，这样的工作职位毕竟比较有限，无疑加大了你选择的难度。

4. 网络维护的人如何拓宽自己的发展空间呢？

问：我学的是网络工程，目前从事的工作是网络维护。经过一年的时间，发现做这行没什么前途，尽管网络对每个企业而言都是不可或缺的，但却不会受到企业的重视。我的困惑在于：是否继续做网络技术？由于阅历的限制，我无法确定搞网络的职业前景和职业发展线路的趋势。现在除了网络技术，其他的都不会，转行难度比较大。我比较注重职业发展

的持续性，如果转行后所从事的职业没有较好的发展，那还不如继续做现在的工作。麻烦您帮忙分析一下我的状况。

答：单纯从事网络维护的工作的确有些枯燥，建议你考虑一下如何能够运用你的专业技术改变一下本企业的网络应用状况。比如你所在的企业是否运用网络进行产品及服务的市场营销推广了呢？在这方面，你的发展前景应该是很广阔的。再有就是企业管理的信息化应用方面，也会有很多值得延伸的地方，比如客户关系管理系统的建立和深化，企业现代化办公系统的建立和应用，以及企业资源系统的整合应用。你在这个企业信息化推广过程中固然要充当技术服务的角色，但同时更应该深入进去，通过学习和熟悉企业管理的相关环节，逐渐让自己转型成为复合型的网络信息化管理人才。这样的成长路线应该很适合你的情况，既可摆脱转行的尴尬和风险，又可拓宽自己的职业发展领域，未来的职业提升空间会很大的，你不妨认真考虑一下。

（二）如何定位自己的信息化职业角色？

1. 如何看待和理解企业的信息化需求？

■ 问：我从事网络技术开发已经六年，但在技术方面一直做不到很好，在公司处于不被重视的状态。自己也很想通过努力学习来提升技术水平，但总感觉力不从心，没这个天分。我分析过自己：学习能力不强，主动性差，不爱思考。我应该怎么办？还要在技术这条路上“死磕”下去吗？是否应该考虑换一个相关的职位？

答：很理解你现在的处境和矛盾的心情，建议你认真进行这样的思考：如果你的确已经很努力，如果你觉得自己在技术研发的路子已经越走越窄，那就不如换个思路，进行职业转型。这里所说的转型，当然不是让你考虑不搞技术了，毕竟技术是你的职业能力，研发上不能有所成就，可否考虑从事客服或企业信息化推广的工作呢？这两类工作属于技术边缘性的岗位。为客户提供服务支持，不懂技术肯定不行，但其专业的要求又不是很高，技术专业的人也许还干不了这个，因为客户愿意听到通俗性的讲解。这项工作又



同样很专业，因为直接同客户打交道，直接负责技术与销售环节的对接。此项工作对于纯技术的人和一般的销售人员可能都是一个难题，根据你现在的情况，如果向这个职业方向转型应该会有前途的。至于企业信息化的推广职位，这对于多数中小企业来说，都是很急需的，即便你所在的软件公司信息化程度很高，也可以将此类业务作为向现有客户提供增值服务的一种选择。如果你离开这家公司，在选择其他公司的时候，信息化推广的职位则应该成为你职业价值实现的一个重要途径。

问：企业信息化这个概念太宽泛，您可否具体一点，比如什么样的岗位？

答：所谓企业信息化，指的就是大批传统企业应用信息技术手段将各种管理职能进行现代化升级的过程。比如，一个企业的销售客户，以往都是由业务员个人掌握的，一旦业务员跳槽，客户就流失了。应用信息化手段管理后，企业建立了相应的客户关系管理系统，客户的全部资料和各种动态信息，以及业务员的工作进展情况，都能在系统上得到全面反映，这无疑会提高企业客户关系管理的水平，也使企业的销售管理提升到一个崭新的阶段。还有办公自动化系统的实施，企业员工可以通过 OA 系统及时了解企业的情况，使企业管理的透明度有效提高，无疑会大大改善企业的管理状况。这是一个发展前景广阔的工作，许多企业都在开展，但有些企业则相对滞后。因此，各个企业在这方面的职位还没有明确和统一下来，规范的企业称为 CIO，有的则称信息管理工程师，还有的则统称为网管。不管叫什么，它毕竟是目前企业的一种现实需求，设计自己的职业发展，当然要根据企业发展的需要来客观定位。

2. 软件人员改行适合做什么？

问：我从事软件开发两年，感觉对编码不是很感兴趣。请问从自身情况出发，什么职位的工作适合我呢？

答：如果你对软件开发不感兴趣，可以发挥自身的技术专长，从事企业信息化管理方面的工作。企业信息化是一个有发展前景的领域，它并非是纯

软件开发，也不是总和编码打交道。但需要有一定的软件基础，从而为企业设计和配置实用的软件信息系统，以极大地提高企业的管理效率。这项工作应该是很适合你的，当然，如果要胜任这样的职位，你需要再学习一些东西，比如企业各管理系统的基本规范，如何将现有各种管理职能通过信息系统来实现等。这是一个创造性的工作，很有挑战性，需求也很普遍，你不妨去试试。

3. 如何看待系统实施顾问的职业价值？

问：我毕业于信息管理与信息系统专业，曾在一家日企做过财务，现在一直在找工作。现在有一家软件企业让我去做 ERP 实施顾问，合同三年，我在考虑结合自己的实际年龄（27 岁，女孩），是否需要重新回到计算机行业？这是一个快速发展的行业，很想在这三年中搏一搏，但是我又不得不考虑家庭和年龄问题。请您给予我职业规划的指导。

答：这个机会的确很难得，应该珍惜。这个工作与家庭和年龄没有多大冲突。你是去做实施顾问，又不是搞系统开发，年龄大了些，实践的经验更丰富，这对实施的展开是有利的条件。至于家庭的问题，也是可以有适度的灵活性，即便干不到三年，就回家休产假了，这也是合情合理的。即便你以后不会总在这个岗位上，但这段经历对于你以后岗位转型，在企业从事信息化方面的工作，也是一个很好的基础积累，因此，建议你要抓住这个机会。

4. 企业信息化是做研发吗？

问：本人三本院校电子信息工程专业毕业。之前做过电子产品的开发，但却一直静不下来做，很多问题也是同事或总监帮助解决。辞职后找到一份销售中央空调的工作，由于没有人指导，我对产品又不熟悉，后来又辞职了，现在想想也许自己不是做销售的料，有些眼高手低。想想自己的情况，年龄不小了，创业又不太可能，不知道我该如何选择？

答：你的问题头绪挺多的，似乎很乱，但其实也简单，就是心态比较浮躁。解决的办法就是要静下心来，踏踏实实地找份工作认真地积累实践经验，这对你是最重要的。不要去想年龄和创业的问题，因为这都是你不能安心工



作的原因。既然你的年龄大了些，却一事无成，就要正视这样的现实，小伙子大个几岁才选准职业方向也没什么，毕竟着急也没用，而且事情会因你的浮躁而变得更糟。至于创业的问题，你目前根本没有资格去考虑，你既没经验，也没实力，拿什么去创业呢？总是想这样的事情只能是给自己增加烦恼。你的专业背景不错，如果能够选择一家成长性较好的小企业，为企业实现信息化或电子商务的实施，都是可以有很好的发展空间的。

问：感觉你的回答一针见血，我会认真考虑，但是不知道怎么切入，是继续做研发、技术支持，还是其他岗位呢？

答：所说的去小企业从事与网络和计算机相关的工作，其岗位并非像软件公司划分为研发或技术支持那样，而是凡是与网络和计算机有关的事，都归你管。帮助企业的老板及部门负责人意识到网络的重要，使企业逐渐走上依托网络从事运营和管理的现代化轨道。这就是所说的信息化工作，这些工作在大量的小企业中广泛存在，而且需求巨大。如果你能够将此类工作作为自己的岗位，未来的职业发展空间无疑是巨大的。如果一定要有个职位的名称，不妨可称为网络管理员，简称网管。

五、复合化

时代的变化反映在企业用人职位组合上的表现是多方面的，其中一个突出的标志就是，企业中的每个岗位职责都变得不再那么简单了。比如，以往的会计懂得记账、会进行成本核算就可以，而现在还必须学会进行财务分析，而且是要动态的，要对企业的财务状况进行评判，对未来发展趋势做出预测。销售人员不仅要能够完成各自的销售任务，取得可观的销售业绩，还必须承担起维护和改善客户关系的责任，肩负着塑造企业良好形象的重任。而对于企业的管理者来说，需要掌握的技能就更多了，不仅要组织协调好员工关系，完成经营目标，不出差错，更要不断地学习新的专业管理知识和职业技能，以保证可以采用新的手段来提高管理效率，促进企业市场竞争能力的不断提升和可持续发展。诸如此类的情况，几乎可以涵盖企业中的每个岗位。也就

是说，如今真正被企业所需要的是那些同时掌握多种技能、可以适应复杂情况变化的复合化人才。而我们必须正视的情况是，在许多即将走上职业之路的年轻朋友的固有就业观念中，如何让自己具备更强的职业能力，如何适应企业岗位职责日新月异的变化，其中的反差是很大的。

人们常说，职场也是市场，起主导作用的同样是其固有的供求关系。从人才供应的实际情况看，职场的人才供求关系已经出现了严重的失衡状况，求职的人不被用人单位所待见，而企业真正想招的人却又难以寻觅。这个问题不解决，求职难、毕业等于失业的状况就不可能得以切实的缓解。显然，如何让自己成为企业真正欢迎的复合化人才，是如今的大学生们必须面对的现实挑战。那么，这样的成才目标如何实现呢？每个人的情况各不相同，因此，不可能有适合不同人的标准答案。但结合自己的实际，包括专业背景、从业兴趣和职业定位，以及社会职场客观需求状况等因素，进行综合考量之后，对自己应该学习和掌握的专业知识和职业技能大致明确方向，然后边实践，边修正，让自己逐渐走上健康的职业成长之路。这也许是一个不短的过程，很难在大学毕业后很短的时间内就大功告成。因此，求职的努力不可能等到自己的复合化成长目标完成之后才开始。因为这个目标的实现，必须依赖于丰富的实践历练。

（一）复合化彰显职业竞争力

1. 职业选择仅从兴趣出发对吗？

问：我是2010年的毕业生，本科专业是市场营销，第二学位是法学。现在在一家大型国企贸易公司的风控部（其实就是法务部）处于试用期，工作内容主要是整理和审查合同，对业务执行跟踪，以后将会涉及一些诉讼案件的处理，做好事前防范，事中监督，事后处理，以降低企业风险。问题是我不太喜欢法务这个工作，我大三暑假就决定了往营销方向发展。因为公司风控部很缺人，虽然还没定岗，估计试用期之后就会一直在风控部。可是这段时间来，感觉这些不是我所喜欢的工作。每次到



业务部门感觉那里的节奏很快，那才是我喜欢的职业状态。现在真的好迷茫，尽管现在的部门有些值得学习的东西，但是每天的工作很机械，也很清闲。业务部虽然压力大，但是很有发展前途，年轻人为什么不去闯一闯呢，何况自己是学营销的？所以现在真的很困惑，不知应该怎么办？

答：看来你对这家企业的情况感觉还不错，只是想从事更有挑战性的营销工作，既然你也认为在现在的岗位上还有些东西是值得学习的，那不如再在现在的岗位上工作一段时间，使之成为自己职业生涯中的一段相对完整的经历。你还这么年轻，又刚刚毕业不久，专业知识技能与实践经验的积累需要一个过程，而且从长远发展的角度说，经历多些、不同岗位的经验积累更丰富些，这对于你今后的成长肯定是有好处的。你喜欢从事市场营销工作，应该有更高的目标追求。如果以后做高管或当老板，仅有营销经验显然是不够的，对各种不同岗位状况的了解与体验、各种经验积累所形成的复合式专业知识结构，对于你今后的成长是必需的。因此，既然有机会从事企业法务工作，就完全应该使之成为自己职业生涯过程中有价值的一站。当然，这样说并非是让你放弃从事营销、迎接更直接的市场挑战的想法，以后这样的机会肯定会有很多。市场营销在任何企业中都是最需要强化的岗位，你在适当的时候提出职业转型的申请，领导肯定会支持的。而且从相关经验积累的角度上考虑，你现在接触的合同管理、法律诉讼等事务，对于你今后的市场营销实践都有很直接的借鉴和参考价值。从某种意义上讲，你完全可以将现在这段工作视为以后营销实践的一种准备和积累。

2. 技术与销售结合的职位有发展前途吗？

问：我是一个车辆工程专业的本科生，在深圳一家做机场专用车辆公司的技术部做技术员实习，主要从事一款车型的辅助设计工作。发现公司管理很混乱，也感觉自己不适合搞技术，一直在想是否要换工作，能选择的路大致有技术、销售和服务。分析的结果是，客服是目前最适合自己的职业方向，期待这样的选择也许对改变目前收入状况有所

帮助。我的性格比较内向，也很温和，觉得从事客服会比较有利。望您能指点迷津。

答：你所遇到的烦恼在年轻人中是司空见惯的，心态的浮躁使你不安于现在的工作，想着跳槽，希望找到适合自己、收入又比较高的工作。这样的想法尽管可以理解，但并不很实际。你觉得自己的性格比较适合做客服，其实客服的岗位并不简单，并非脾气好就能胜任。客服工作要和各类客户打交道，要了解和研究客户的需求心理，与销售职能并没有本质的区别。同时，客服人员也必须具备一定的技术基础，要对自己的产品或服务耳熟能详，这样才能确保对客户的服务质量。因此，客服是一个兼具销售与技术两种职位特征的边缘性工作，其从业人员应具有很好的复合化人才的专业素养。由此看来，这个岗位非同儿戏，其做好的难度丝毫不低，对此，你应该有足够的认识才好。至于收入的问题，尽管这是决定人生活基础的必需条件，但处于你现在的年龄，的确没必要过分计较才是，积累实践经验，为以后的职业生涯奠定好的基础，才是更重要的。

3. 做复合型人才从销售起步可取吗？

问：我大学毕业一年内换了3份工作，目前有一份做弱电楼宇工程的销售，不知道要不要尝试，这种业务的销售周期较长，可能一个单要跟1年至2年，其中搞关系的成分很多，用技术和产品打动对方的比重占得少。而我不是一个沟通能力和搞关系能力强的人，我做销售肯定倾向于做技术型销售，凭借自己对产品和行业知识的理解，再加上自己真诚的服务来销售。您觉得我是否要做这个销售呢？我想找类似于客户服务、售后工程师之类的职位，这种既需要销售、也需要技术的复合型人才，还是比较符合我的职业价值观的。但我没法找到这样的工作，因为人家需要有一定的技术基础及行业经验。不知道怎么进入各行业的此类岗位，您能提供具体的指导吗？

答：你希望自己能成为复合化人才的想法很好，但机会一定是属于那些



有准备的人。如果你面对的此类职业门槛较高，此时就要从低端的职位做起，比如从基础的销售做起，在同客户打交道的过程中，逐渐积累对市场的认知和对服务技能的把握。你所说的第一个项目并不适合你，而且风险较大，因为对于像你这样的年轻人来说，最大的风险就是时间的浪费。如果一两年下来才知道自己不适合此项工作，那样的代价未免太大了。因此，你应该走后一条路，让自己逐渐成长为懂技术、会销售的复合型人才，即便不能一步到位，也要从低端起步，坚定地向自己的职业目标接近，有道是：有志者，事竟成。既然认清了目标，那就踏实、认真地做好自己，待积累到一定的程度，机会自然会青睐于你。

4. 软件出身的女孩如何选择职业？

问：我是一个满怀激情的人，甚至在上大学时还始终认为自己无所不能，但研究生两年多的学习让我沉淀下来。面对诸多高手，自己做过很多反思，我发现自己并不是很适合做软件研发，而且身边朋友也都说：女孩子其实不适合做软件研发。所以对今后的职业之路有些迷茫，我不想放弃自己的专业，毕竟自己学了六年，而且也觉得有能力学好它。我希望自己以后不走技术路线，而是向管理方向发展。所以想请教您：为了这个目标，我该如何选择自己的第一份职业？应该为自己的目标做什么样的准备呢？

答：很理解你的苦恼和困惑，一个软件专业出身的女孩，专业素养如果不是特别出众，的确不应将自己的职业目标锁定在纯软件开发的范围内。你关于今后不走技术路线的思路是有道理的，根据现在市场上企业业务结构的实际情况，你可将自己一定时期的职业目标重点集中在 IT 企业的客户服务领域。这样的客服岗位既要善于同客户打交道，又要懂得一定的技术，业务素养兼具市场销售和技术研发的双重特质。相对这样的岗位要求，你所学的软件专业当然具有一定的先天优势，同时又能在接触客户的过程中，增强市场服务的意识和技能。这样的实战磨炼对于你将来希望向企业管理领域发展，

无疑是大有益处的。现在的企业对人才的需求最紧缺的就是复合型人才，你的技术背景恰恰帮助你具备了这种潜在的职业优势。从这个意义上说，你未来的职业发展潜力是明显的。

5. 技术的饭碗能端一辈子吗？

问：我是软件专业毕业的硕士生，在一家外企工作一年多。随着年龄的增长，我开始思考以后的职业发展方向。从自己目前的性格和能力来看，我认为自己比较适合做技术。但是，现在做软件的大都是年轻人，我想知道我这样一直做技术，会有比较好的发展前景吗？是否应该考虑中年的时候从技术路线转换到管理路线？

答：人在职场中生存，最重要的是要适应职场的生存环境，而不是期望让环境来满足自己的愿望。就你而言，认为自己比较适合从事技术性的工作，就想按这样的路子一成不变地走下去。这样的想法其实是很危险的，因为职场竞争也是很残酷的，真正有竞争力的人是那些比较能够适应环境的人。谁更适应职场环境呢？当然是那些一专多能的人才，在职场的发展中才会更加游刃有余。从这个角度说，建议你认真考虑一下自己今后的职业定位。你应该考虑在技术路线和管理（或客服）路线的结合上多动些脑筋，因为你是技术出身，对于技术岗位的管理当然不会陌生，如果能够在两者的结合上有所发展，你的职业复合优势也就凸显出来了。这也是一种很现实的职业竞争力，它既可以让你继续从事自己喜欢的技术性工作，又能摆脱单纯技术角色的局限，适应相对复杂的技术管理角色的需要。

6. 如何走出迷失奋斗目标的困境？

问：我于2009年旅游管理专业本科毕业，毕业后，我曾应聘到一家五星级酒店工作，当时还比较满意。可是我做的只是文员工作，感觉没什么发展，我打算回家乡工作，此时才发现工作有多么难找，后来我终于进入某银行做了一名信用卡推销员，天天在大街小巷窜来窜去，非常没有稳定感，过完了今天愁明天，感觉每天都在承受很大的压力。我觉得自



己不适合这个工作，可是又怕失去这个工作。我很迷茫，没有方向，也没有目标。我也试着反思自己，总是越想越乱。我的英语 6 级、日语 2 级，计算机操作熟练，怎么就找不到一份理想的工作呢？

答：你的首要问题是调整心态，你的条件很不错，“英语 6 级，日语 2 级，计算机操作熟练”，的确不应该遇到求职的难题。而在你毕业后当过五星级酒店的文员，又经历了信用卡推销的磨炼，这些经历都是非常宝贵的职业体验。对于一个毕业不久的大学生来说，经历一下不同岗位的磨炼对于今后的职业成长是很有好处的。究竟什么职业真正适合自己，在没有经过实践的验证之前，是很难得到确切的答案的。在经历了一段时间的实践磨炼之后，你有必要调整一下心态，还是要阳光一些，积极起来，对自己、对未来充满信心。这样你才可能认真结合自身的条件，进行合理的职业规划。

结合你的自身条件，建议你还是选择旅游行业发展，因为这有助于你将自己的职业成长与以往的教育背景予以有机的结合。具体说来，你如果选择从事旅游企业中的市场推广职位似乎更加有利。因为你不仅是科班出身，又有过酒店的从业经历，还经历过金融企业的市场磨炼，这些背景和经历以及你在语言等方面的技能条件，都可构成你很强的竞争力要素。如此分析下来，你大可不必迷茫，目标也完全可以做到很清晰，职业竞争力完全可以使你具备足够的自信。概括起来说，你的迷茫是因为没有将自身的有利条件与职业定位有机地结合。而理性的职业规划就是要从自身的实际出发，客观、现实地为自己做出清晰准确的职业定位。

7. 导游与人事职位之间该如何定位？

问：本人 24 岁，专业是旅游管理，毕业一年，在一家医疗器械公司做文员，我不想一辈子就做文员。因为专业是旅游管理，在四星级酒店实习过，想去旅行社发展。但是没有导游证，也没有旅行社的从业经验，以前兼职带过团。现在想考外语导游证，也想找一个正规一点的公司做行政或人事方面的工作。我想有一个职业规划，可是现在真不知道该如何规划自己的职业？

答：你的想法很多，还是应该尽快进行职业定向并做出选择。如果想回到旅游行业，通过导游证书的考试是必需的。如果对人事感兴趣，可以参加相关的职业证书培训，拿到人力资源管理资格证书，此类敲门砖对于求职是很需要的。将两种想法综合一下，如果你先从导游做起，认真积累旅游的从业经验，积累一段时间的相关职业经验之后，争取进入旅行社的管理部门从事人力资源管理工作。这样的规划对你而言应该是现实可行的，因为你毕竟是旅游专业出身，在当过几年导游之后，对旅游企业员工的状况自然就有了直接的职业体验。如果这期间你又能够通过 HR 职业证书的考试，具备了专业的资格，进入人力资源管理的角色就是顺理成章的事了。

（二）如何成长为复合型人才？

1. 专业设计的路走不通就无路可走了吗？

？ 问：我是一所普通大学英语专业的大四学生，辅修了国贸专业，也学了些广告课程。当我想从事创意策划方面的工作时，现实中遇到了很多问题。我没有艺术生那样厚实的专业背景，如果我想走策划这个方向，能去哪些类型的公司，外企能进吗？如果可以，我的专业和学校背景是否不够强？我应该在哪些方面强化自己以提升竞争力呢？我想实现自己的价值，走自己想走的那条路，可是我目前的筹码还不够，又迷茫应该往哪个方面提升自己？

答：你有自己独立的想法，能积极进取，这些都很难得，应该坚持。根据你的情况，走专业设计的路子恐怕不太现实，从现实出发，你应该努力将自己培养成为一个边缘性人才，也可称为复合化人才，更多地管理上见长，在设计和策划专业方面也能成为内行。至于选择什么性质的企业，这并非是最重要的，关键是要完成自己明确的职业角色定位。这样的成长模式在职场中的竞争优势是很明显的，希望你能根据这样的定位参考，来设计自己今后的成长之路，并取得成功。



2. 技术出身向边缘化发展可行吗？

问：我大学学的是电子信息工程专业，毕业后在 IT 公司做应用软件工程师，有两年软件开发和测试的经验。同事评价我很有亲和力，善于沟通。程序员职业生命线比较短，再加上自己实在没有男同事那样的热情。我希望对自己有一个长久的规划，最近关注了一下 HR，比较有好感，通过咨询朋友和网上查资料，得到的建议是：可以做一些技术边缘的工作。而 HR 的替代性太强，谁都可以做，而且基本就是打杂。你有什么好的建议呢？

答：早些为以后的职业转型做准备，这样的想法是现实的，也是很有必要的。有关从事技术边缘类工作的想法的确很有道理，你是技术专业出身，如果在转型的时候，完全与技术不贴边了，未免有些遗憾。管理信息化就是技术边缘类的工作，这是一个应用领域很广的工作，尤其在大批中小企业中，尽管计算机早就普及了，但在实际的应用上比较局限，更多地用在了打字和财务等方面。而在实际中，信息化是企业提升管理水平的根本途径，无论是在客户关系管理、物流管理、内部员工管理、办公自动化，还是成本控制、资源综合利用，以及企业文化的建设等方面，信息化都有很好的应用前景。你是 IT 专业出身，要从事企业信息化的工作，当然需要补上企业管理的功课，从而真正了解企业管理对信息系统的基本需求。在此基础上，你转型的前景应该是有理由看好的。至于从事 HR 的工作，当然也可以，因为入门相对容易，因而岗位的竞争力的确不是很强。如果在 HR 的岗位上你能很好地应用自己的技术优势，在信息化手段的应用上多做尝试，同样可以体现出你作为一个复合化人才的竞争力。

3. 市场营销专业与美术爱好是截然对立的吗？

问：我本科刚毕业，学的是市场营销专业（爸妈的志愿），工作后发现自己没有半点兴趣，简直是折磨。我从小酷爱美术，与美术相关的事我都很喜欢，现在准备去法国读书。我能否寻求一个交叉点，在一个美术和

商科的交叉领域中发展，我想商业领域一定有很多地方会用到美术的。我已经错过一次自己选择的机会了，我不想我的人生是一个悲剧。凡是与美术相关，再难的东西我都会学下去，再难的路我都要走下去。我这样想对吗？

答：可以肯定地说，你将自己的专业与爱好结合起来，作为自己今后深造的方向，这个思路是有价值的。只是如果当初在选择专业的时候，就能够具有这种意识，那就更好了。即便如此，也是为时未晚，市场营销与美术技能的关联点其实还是有很多的。现在我们都处在一个激烈的市场竞争环境中，企业要想在市场竞争中胜出，当然就要在吸引公众及客户的注意力上下工夫。而美术就是一项为产品赋予美感和吸引力的专业技能，如果在产品的功能、外形及包装上能够突出设计的新颖与美感，无疑会大大促进产品竞争力的提升。同时，现在又处于网络时代，网络空间是企业竞争的又一战场，如果企业在自身网站、网页的设计上新颖、优美、别致，自然会促进其在电子商务领域竞争水准的提升，从而使企业的市场营销实力更上一层楼。从一定会意义上说，具有美术功力的人从事市场营销，本身就具有很强的复合专业优势。你如果选择市场营销领域中的创意、策划类的职位去定向发展，一定会有相当不错的职业前景。你眼下之所以有“走投无路”的感觉，是因为你的眼光过于局限了，如果能够真正从市场竞争的现状出发，来定位自己的职业发展，你就会觉得原来光明就在眼前。

4. 如何才能从业中享受快乐？

问：我是一名软件技术专业毕业的专科毕业生，目前在一家软件公司工作，前期是做技术，后期被调入管理部门。现在我面对的问题是，在工作中我没有获得快乐，也没有感觉到享受现在的工作。我想做技术，但自己又是一个女生，怕以后自己的身体受不了。我的技术能力较弱，但做管理我又觉得太早了，刚毕业就做管理，我觉得挺可惜的，现在挺矛盾的，不知道该怎么办？



答：在职业中享受快乐，这的确是一个理想的从业状况，但要实现这样的目标是要经历一个过程的，关键取决于态度。刚从学校出来的人，对职业的感觉未必都非常精确，不排除认识错误的成分。就拿你来说，觉得从事管理工作得不到快乐，原因何在呢？也许是因为你并不具备很强的管理能力，每天勉为其难、疲于应付地工作着，如何能够快乐起来呢？因此，在工作中享受不到快乐并非是你完全不适合从事这个工作，可能是因为你的职业能力距离岗位的素质与技能要求还有很大的差距，而你又比较急于求成所致。如果你能本着锻炼、学习的心态，逐步缩短自己与岗位的距离，也许你会从中逐渐感受到快乐。这其中的过程固然不那么快乐，但实现目标后的快乐也一定是十分美妙的。

社会是现实的，也是残酷的，任何人想始终在从业过程中享受快乐，都是不现实的。快乐是相对的，有苦才有乐，始终生活在舒适的环境中，你也许根本就体验不到快乐的滋味。从你的言谈中，感觉你的情绪中有过于理想化的成分，“享受工作”其实说的是一种思想境界，也是一种积极的职业精神和工作态度，它反映的是我们的一种价值追求。有句话说得好：“痛并快乐着”。如果你能在工作中感觉到自己由陌生到熟悉、由低级到高级的进步和成长，尽管这个过程并不轻松，甚至要付出很多艰辛，但体验这种成长的过程本身就是一个能够享受到无尽快乐的过程。这需要你具有积极进取的人生价值观，需要你具备百折不挠的奋斗精神。

至于你提到有关技术与管理岗位的选择问题，你如果感觉自己在技术的路径上走不了很远，还不如依托自己基本的技术背景，向技术管理型人才的复合化方向发展。这样的定位既可避免以后可能面临的技术瓶颈限制，又能够使自己在管理岗位上更多地发挥自己懂技术的专长。这样的职业定位在一个软件公司中应该是很实际的职业定位。随着社会的进步，现代的企业管理都必须借助各种先进的技术手段来实现，如果你能依托自己的技术专长，在管理岗位上自然就具备了别人很难具有的职业竞争力，这正是一种扬长避短的明智选择。

5. 销售人员如何发挥技术出身的优势？

问：本人在电信运营企业工作多年，开始是做企业客户网络维护工作的，后来做业务数据支撑和经营分析的工作，个人处理问题和分析能力都得到了比较大的提高，后来因为家庭原因辞职。现在正准备重新求职，遇到的问题是：由于自己的工作经验大都属于市场方面的，看了一些公司的用人信息，好像基本没有这类市场职位。如果想做回计算机技术的工作，应该怎么做呢？自己该往哪些公司投简历比较靠谱？

答：你现在进行的职业选择既然方向明确了，希望向技术方向努力，以前又有些市场运作方面的实践经验，建议你还是应该将技术和市场结合起来，向两者结合的岗位目标努力为好。这是目前最流行、也是最受用人单位喜欢的复合型人才发展方向，职业竞争力无疑是很强的，薪酬待遇应该也不错，你不妨在这类职位下些工夫。

问：我主要是考虑到自己不会喝酒抽烟，才不愿意做市场方面的工作。技术工作经验已经是3年前的了，现在的竞争力可能比较弱吧。技术与市场结合的具体工作岗位有哪些？哪些公司会提供这样的岗位呢？

答：其实你将市场工作理解得过于简单了，抽烟喝酒这些应酬似乎很重要，但与客户交流完全可以有很多方式。毕竟客户真正买账的还是你能够为他提供的服务价值，技术与销售相结合的职位有很多，比如许多客服的职位、技术支持的职位等。此类职位完全取决于你的能力和职业态度，即便你就是个销售人员，如果你在销售的过程中，能较好地发挥自己的技术优势，为客户提供更充分的性价比分析服务，让客户对你的产品更有信心、更感兴趣，这样的销售岗位其实就是兼具技术与销售特点的职位。具体上哪里去找这样的职位？关键在于你的定位，在求职中，如果能够突出自己这方面的特点和服务理念，找到这样的职位应该不成问题。

6. 让自己在技术、销售、管理的职业路线上成长。

问：我大学刚刚毕业，在一家快要上市的民企处于试用期阶段。对于未



来的职业规划我有两条路可以走，一是走技术路线，从基层做起，出成绩需要好几年。二是做销售，刚开始两年会很累，之后的收入会很可观。我是学模具设计的，放弃四年的专业觉得太可惜了。我该怎么选择呢？

答：建议你考虑进行一个先技术、后销售、再管理的个人职业发展规划。在现在的市场激烈竞争的环境下，销售并非仅仅靠不怕吃苦、不怕被拒绝就可以做好的，关键是要为客户提供良好的针对性服务，而这一点就是要靠你对企业产品的了解，对市场上同类竞争产品的了解，对客户需求的把握。从这个角度上说，如果你能够先做一段时间的技术，真正了解本企业的产品，对企业产品的质量和性价比特点有翔实的了解，树立起足够的信心。这样在适当的时候，再转型做销售，你的复合化优势会很突出，你为客户提供的产品介绍及售后服务也会更加到位。有了技术和销售两个领域的经验积累，日后你完全有可能跻身企业管理层，发展成为一名不错的企业管理者，或者也可考虑自主创业，你的职业成长根基会很坚实的。

第三节 应聘专业技术职位的要点

一、职业实践远比学业深造更重要

从企业人力资源结构上说，专业技术职位的竞争力和职业价值都是比较明显的，因而，专业技术岗位上的人被替代的可能性相对较小，职业的安全系数应该是比较高的。正因为如此，这样的职位也很自然地成为许多年轻朋友青睐的对象。然而，从实际的就业状况看，刚出校门的大学生获得此类职位的概率并不高，原因就是进入的门槛相对较高。俗话说：一分耕耘，一分收获。要想获得相对稳定、安全性高、被企业重视的从业机会，关键在于实际的职业技能水平究竟如何。值得注意的一个倾向是，许多年轻朋友在进行职前准备的时候，往往过多地忙于许多应试准备，把时间和精力过多地耗费在了考研、考公务员、考各种证书上。不能说这些努力没有用，但就其在职业成长方面的性价比而言，应该说投入与产出是严重失衡的。

如果从职业成长的实际出发，尽早进行职业定位，开始自己的职业实践，对于刚毕业的大学生来说，是最理性的选择。这里当然不是否定学业深造的必要性，也没有排斥当公务员这种职业选择的意思。只是认为，在年轻人进行职业起步的时候，能够很快开始务实的企业操练，为自己今后的职业成长奠定坚实的基础，这才是最明智的选择。至于学业深造、提升学历，或是另谋高就的选择应该是在打好实践的基础、有了对自我的清晰认知之后的事情。过于理想化的选择难免陷入功利的人生陷阱，从漫长人生成长的角度上看，显然是严重的弊大于利。

专业技术职位当然并不适合所有的人，但对于许多学有专长、注重自身专业发展的年轻人来说，与其选择学业深造，不如先在实践的专业岗位上补上自己的短板，脚踏实地地走好职业生涯的起步来得更加现实。毕竟学习是



一辈子的事情，学习的机会多的是，结合实践的现实需求进行有针对性的深造，比起单纯地提升学历来说，恐怕才是更明智的选择。在没有准确的职业定位的前提下，进行欠缺目的性的学业深造，很难避免学习的盲目性。这其中所付出的时间、精力和经济代价，其价值势必会打大折扣。如果等到在专业技术岗位上工作一段时间之后，对于自身的职业能力和职业价值取向有了清楚的认识，再对自己今后的职业成长之路的选择做出判断，并抓住更有利于自身职业成长的深造机会，无疑是更加理性的。

二、学习能力是最强的职业竞争力

对于绝大多数刚毕业的大学生来说，即便具有对口的教育背景，如果要完全符合企业中专业技术职位的岗位要求，也是很难完全做到的。原因很简单，学校所学的知识相对于企业的现实岗位要求都是过去时。要适应企业专业技术岗位的要求，必须有赖于较强的再学习能力。从这个意义上说，在校期间的学习成绩与适应岗位的实际技能两者并没有必然的联系。在许多职场精英们的职业成长经验中，不乏依托自身业余的兴趣爱好而迅速成长为专业人士的转行成功案例。

必须强调的是，职场中的学习与大学中的学习有着本质的不同。学校训练的是学生对于书本知识的记忆、理解和应试的能力，而现实的职场却是注重员工实际解决问题的动手能力。具体说来，你能够有效地保证企业工作流程的顺畅，解决客户的现实需求并使之满意，为企业的市场形象增添光彩，你就是称职的，就会使自己在企业中的职业价值得以彰显，并获得更多职业发展的机会。以企业的计算机网络管理职位为例，如果你仅仅能够做到简单地排除计算机硬件故障，保证系统的正常运行，却无法就如何更好地提升企业计算机网络系统在电子商务、资源管理等方面的纵深运用，这个岗位就很难称其为专业技术岗位，其职业价值显然不高，而岗位的替代性很自然就无法避免。

从企业实际用人需求出发，相关的专业技术岗位无不承担着企业满足客

户需求、应对市场竞争的重要责任。因此，这些岗位上的从业者必须有良好的职业素养，并具备较强的学习能力。这里所说的学习能力，既包括紧跟时代技术潮流、对新技术的了解和掌握，更含有根据市场竞争及客户需求的变化所进行的对企业关键经营服务环节的变革和创新。从这个意义上说，这种学习能力其实也是一种对变化的市场环境及客户需求的适应能力，是一种不断提升企业市场竞争能力的变化和创新的能力。对这些专业技术岗位，以往许多人往往理解成为单纯的技术岗位，而如果从现实的岗位运行状况上说，仅有专业的技术恐怕难以适应新环境下的岗位要求，还必须准确了解市场的变化，熟知相关的客户需求。否则，再娴熟的技术也是很难保证完成好现实的专业岗位职责的。

第四章



管理职位选择篇

在企业的运营体系中，管理职位承担着保证企业正常运转的重任。要胜任这样的职业角色，沟通、协调、制定解决方案是必需的岗位技能。如果将管理简单地理解为自上而下地发号施令，显然是对管理的一种误解。尽管管理是建立在权威基础之上的，但这种权威首先要源于管理者对情况的熟悉、对问题的准确把握，以及对各种问题的实际解决能力。因此，一个管理者的职业成长一定是要在具备丰富的实践经验、充分的基层调研、理性的利弊分析、严格的岗位职责基础之上的。一个进入管理职位新人的职业成长，也只有从最基础的管理积累开始，以平和的学习心态对待管理实践中的任何细节，才可能真正获得健康长足的进步，从而真正具备管理的能力。在管理职位上，未来自然有成为企业 CEO 的可能，但也同样可能碌碌无为地整天忙于繁杂的管理事务而终生默无声息。如果我们能够明确自己的职业价值定位，在岗位上恪尽职守，即便极为普通平凡，每个人在从业的过程中还是可以获得属于自己的那份职业快乐的。

第一节 管理职位的特点

一、管理就是服务

企业是创造产品和服务价值的经济细胞，其保有旺盛生命力的关键就在于组织的合理与管理的高效率。如果套用了传统的机关衙门的等级、条框，必然导致效率的低下和活力的丧失。在市场竞争的环境下，这样的企业注定是短命的。民营企业在与国企的竞争中，日益显现出的强大活力就是这一观点的最好诠释。在企业中，管理部门所扮演的其实就是一个服务的角色。比如财务部门，要为业务部门服务，不仅要及时帮助他们完成报销费用、开发票的事，更要根据其创收和支出的动态情况，定期提供详尽的财务分析，帮助其合理安排营销活动，争取性价比更优的营销业绩。又如，人力资源部门，在完成例行的业绩考核、工资核算、劳动关系处理等日常事务外，更应及时发现员工关系中不和谐的苗头，充分行使互动沟通的职能，尽心尽力当好老板与员工之间的桥梁和纽带，为营造健康和谐的企业文化氛围而不遗余力。这样的角色用管理来形容多少就有些生硬了，从本质上说，人力资源部门在这里所实现的其实就是一种有效的服务。因此，“管理就是服务”才正在成为越来越多的企业共同倡导的一种新型的企业理念。

要使自己的管理工作很好地体现出服务的价值，当然需要了解自己服务对象的实际需求。有些管理岗位上的从业人员，由于没有真正认清自己工作的服务本质，往往对自己的职责理解得比较狭隘。从而大大降低了企业的管理效率。作为职场新人，进入管理职位首先要做到清楚自己的职业角色。如果能够以平和、学习的心态虚心向相关职位的同事学习业务、了解需求、清楚企业环境的方方面面，自然有利于快速进入自己的职业角色，并在履行职责的过程中有效地赢得大家的理解、配合与支持。



二、管理的核心是人际关系的驾驭

大学生在走出校门之前，对社会职场往往是心怀忐忑的，一方面，希望能在实践中找到适合自己的用武之地，实现自身的职业价值；另一方面，也许听到有关社会职场如何复杂甚至阴暗，要遵守许多潜规则的告诫，尤其对人际关系的处理，更是感到无助甚至恐慌。然而，我们总是要面对现实的，进入管理职位首先遇到的挑战就是如何处理复杂纷纭的人际关系。道理很简单，在其他部门的岗位上，作为职场新人需要面对的不过是本部门的少数几个人，而在管理的职位上，不仅要面对本部门的人，更要随时应对企业的方方面面，自己的管理职责涉及的岗位和部门都要与之打交道，其中的挑战无疑是很大的。

有人说，职场中最难处理的就是人际关系，果真如此吗？如果承担管理责任的职场新人不能端正好心态，不能摆正自己的服务位置，凡事总是习惯性地自以为是，不能设身处地为别人着想，人际关系方面的问题肯定是无法搞定的。

从职业成长的角度出发，大学生们定位于企业中的管理职位，客观上必然要首先接受处理人际关系的挑战，这是年轻人成长所必须经历的修炼过程。我们常说：做事先做人，人际关系的处理是在做事的过程中必然要面对的，只有在这个过程中注重自身人品的修炼，才可能真正赢得人心，进而使自己的管理职责在得到管理（服务）对象理解和支持之下得以较好的履行。这是一个做事与做人交互作用的过程，也是健康的职业成长必须要经历的过程。其中必须恪守的基本行为准则就是要养成换位思考的习惯，自觉地从对方的角度思考和处理问题，将对方的利益放在更重要的位置。只有这样，你在赢得对方的工作配合的同时，还可赢得其内心对你的人品由衷的认可，而后者则是你得以在职场上健康成长、扬帆远航的根基。当然，这里还必须强调管理工作道德底线的坚守。企业管理人员在履行职责的过程中，绝不可为了赢得一个好人缘，而不惜以企业利益这样的原则问题做交易。用不正当手段维系的人际关系是不可能长久的，也为职业道德所不齿。

第二节 管理职位职业咨询案例

一、人力资源

人力资源岗位是每个企业都有的基础管理职位，这个岗位的人员承担着企业人力资源的规划、招聘、培训、考核、薪酬与劳动关系等基础工作，其专业性很强，需要具备专业职业资格才能上岗。在实际的企业管理实践中，人力资源管理人员（简称 HR）在完成那些周期性的基础管理实务的同时，应该自觉肩负起企业老板与员工之间的桥梁和纽带。具体说来，老板的经营理念要通过 HR 让企业员工理解并接受，员工的想法和意愿也要通过 HR 让老板知晓。从而有效地促成两者之间的和谐共赢，真正实现企业的成长。为了实现企业人力资源的有效管理，企业的 HR 更重要的使命是完成企业文化氛围的营造，从而保证企业的员工都能在满足各自物质需求的同时，获得精神层面的激励，使企业在激烈的市场竞争中始终保持旺盛的活力，真正实现可持续发展的良性发展。从这个意义上说，在一个企业的团队精神和文化氛围的形成过程中，HR 发挥着极为重要的作用。对于每个有兴趣从事人力资源管理的职场新人来说，向这个目标努力，应该是衡量其职业进取精神的重要标志。

（一）如何适应人力资源管理的职位要求

1. 从事人力资源工作应具备什么能力？

问：我于 2008 年中文专业本科毕业，毕业后在北京先后做过房地产文案和医药广告文案。我在文案这个工作岗位上做得非常吃力，但为了维持生计又不得不继续做下去。年前，公司裁员，我被迫下岗了，我希望能做一份自己喜欢并且有持久性的工作，哪怕赚钱少一点也愿意。本人擅长总结归纳，善于洞察人心，很有亲和力，有人建议我去做人力资源工



作，我能行吗？

答：在选择职业时，一条重要的原则就是要扬长避短，你是中文专业毕业，文字能力应该不错，但却不愿意做文案工作，这不是在和自己过不去吗？当然，既然不喜欢就不必勉强，建议你可以考虑从事人力资源管理工作。这项工作涉及员工的培训和企业文化建设的内容，你的性格及技能所长都可派上用场。不过，这毕竟是一项专业的管理工作，拥有一些语言及文字的基本技能仅仅是从事这项工作的基础，还需要具备一些专业的管理技能。如果你对此感兴趣，建议你参加有关的职业培训，获得人力资源管理方面的职业资格证书，并利用网络等途径深入了解目前企业人力资源管理的案例及工作状况。有了这样的准备后，相信你在应聘人力资源管理职位的挑战中是能够有所成就的。

2. 劳动与社会保障专业真的没有就业出路吗？

问：我是医学院校的本科毕业生，但所学专业并不是医学类专业，而是劳动与社会保障专业。想在私企或外企做一份可以学以致用工作，但在招聘会上，绝大多数工作都有专业或经验的限制，我这个专业实在是冷门中的冷门。我到底该如何向社会迈出第一步？像我这种专业背景的，除了拼命考公务员之外，出路在哪里？

答：对一个人的职业生涯来说，在校期间所学的专业基本上相当于一块敲门砖，岗位上真正需要的专业知识和技能都要在实践中持续学习才能获得。你的专业局限性的确很大，但也并非就没有出路。即便你不去考公务员，在企业中同样可以有发展，但需要进行一些必要的准备和补课。如果你希望今后从事的职业能与所学专业有关联，可以考虑向人力资源管理的方向去发展。这类职位在每个企业都有，与劳动和社会保障方面的相关内容联系较多。但要获得这样的职位，仅仅有张毕业文凭显然是不够的，建议你参加一些人力资源资格证书的职业培训，这样在求职的时候会对你有帮助。同时，你应该通过网络等途径，更多地了解企业在用工政策及劳动保护方面的现状，获得

一些对岗位技能基本内涵的理解。经过相对充分的准备之后，相信你会突破目前的求职瓶颈。

3. 定位培训讲师该做什么准备？

问：我于2009年日语专业毕业，此前在新西兰读过高中。毕业之前，在当地的阿里巴巴服务中心尝试做过销售，并去杭州总部参加过“会议营销讲师”的培训。因为这几年做家教都是上的大班课，所以在公共场合的演讲能力锻炼出来了，感染力较强。之后在公司做了大半年会议营销讲师，也就是开会卖阿里巴巴的产品，然后会后跟单。会上自己表现得不错，但是发现自己不是很适合跟单，总不能把产品销售出去。辞职后想做培训专员之类的工作，但是一直没有找到。现在非常迷茫，我不在乎工资低，想多学点东西，但是真的不知道自己该做哪一行，请指点？

答：你的条件很不错，具有国外留学的经历，双语的教育背景，又具备很强的语言沟通和培训技能。这样的技能条件和经历在求职的问题上不应该有很大的困难，也许是你的职业定位或求职途径有问题。建议你定位于企业内部的培训讲师职位，这是企业人力资源管理的重要一环。现在许多保险公司、银行证券类的金融机构都很欢迎这样的人才。如果你再抽出一定的时间和精力参加有关理财规划师、证券从业资格证书等专业资质培训，获得金融行业的入门资格，竞争其中的企业培训师职位应该是很有希望的。如果金融行业的门槛较高，可以去一些较大的IT企业，或相对正规的商贸企业，应聘其人力资源部的培训专员职位都是有可能的。当然，建议你在求职的准备上多下工夫，比如参加相关的职业培训，获得企业培训师之类的职业证书，以此作为敲门砖，对你的求职也会有帮助。

4. 营业员与HR之间有职业关联吗？

问：我目前在一家商场做营业员。因为我很喜欢HR的工作，所以考了这方面的职业资格证，但我困惑的是，不知道我将来该怎么转变工作性质，是辞职找一份有关HR的工作，还是有什么办法让我从现在的营业



员角色过渡到 HR 的岗位上呢？

答：其实，营业员与 HR 之间只是岗位的不同，中间并没有一道不可逾越的鸿沟。况且，两个岗位之间其实也是有所关联的，比如你的劳动合同的签订和管理是由公司的 HR 负责的，你的工作绩效是由 HR 负责考核的，你的工资核定也是由 HR 来完成的。也就是说，你在自己的营业员岗位上要经常体验到 HR 工作的客观状况，作为一个被管理和被服务的对象，你对公司的 HR 职责和管理状况应该是有所体会的，对可能存在的管理利弊也应该是看得很清楚的。因此，如果你能根据自己的体验，结合学到的 HR 专业知识和职业技能，思考本公司 HR 工作如何行之有效，如何更有针对性，这对于你适时地争取实现从营业员到 HR 专员的职业转型应该是很有益处的。因此，职业转型并非一定要跳槽后才能实现，如果在原企业有相应的机会，进行此类职业转型的好处更多。

5. 从事人力资源管理经验欠缺如何弥补？

问：我在一家企业做文员，但我非常想从事人力资源管理的工作，所以参加了相应的职业培训。由于我现在没有从事人力资源管理工作，欠缺这方面的实际工作经验，以后想要成为 HR，我应该如何准备呢？

答：无论是否在人力资源管理的现实岗位上，只要你有心想，在任何岗位上都可以逐渐积累相关的实践经验。因为人力资源管理在企业中其实是无处不在的，你没有从事人力资源管理工作，但你的岗位却是人力资源的管理范围和服务对象。如果你从一个被管理和被服务的角度认真体会人力资源管理，同样可以学到很多东西。比如，你是一个文员，你会对自己岗位的绩效考核重点有自己的观点，对自己的薪酬状况也同样会有自己的看法，在与其他部门的协作和配合方面，也同样会有实际的职业体验，对如何在自己的岗位上对促进企业形象的提升也会有一些独立的思考。

这些其实都属于人力资源管理的重要内容。因此，如果你有心以后转型从事人力资源管理工作，就完全可以结合现在学习到的人力资源课程，从现

岗位的实际出发,认真进行理论与实际的结合。人力资源管理并非仅仅体现于人力资源部的内部,它其实与企业的方方面面都相互关联。如果你具备了这样的角色意识,经过一段时间的用心思考与实践,相信你距离一个合格的HR标准会越来越近,你的职业定位也一定会得以实现。

6. 非人力资源专业如何应聘HR?

问:我想从事人力资源管理,但是一般单位都要求人力资源专业出身,请问如何能成功应聘呢?

答:不知你是否有过从业经验?如果你并非刚出校门的新人,应该已经积累了一定的职场经验。此时转而从事人力资源管理还是具有一定的有利条件的。人力资源管理在企业中并非仅仅存在于人力资源的专业岗位中,企业中的每个部门和职位都有人力资源管理的具体内容。即便你没有从事过专门的人力资源管理,但在企业的其他岗位上,你应该对企业人力资源管理的实践有所体会。你完全可以从被人力资源管理和服务的角度体会和感悟人力资源管理的理念和内容。具体说来,企业的HR工作内容的核心是促进企业员工工作积极性的提高,促进企业凝聚力的形成,更好地完善企业形象,让每个员工都能快乐地工作,更好地体现每个人的职业价值。那么应该如何完成这个使命呢?在工作中又应该注意什么问题呢?如果你能够对此进行认真的思考,就可在很大程度上体现你在人力资源管理上的专业素养,进而弥补这方面工作经验的不足。如果你还没有工作经验,是一个真正的职场新人,从事人力资源管理工作应该成为你努力的目标,而这个目标的实现也许要经历一个过程。即便你不能马上获得HR的职位,做其他工作也同样可以积累与人力资源相关的职业经验。经过一段时间的经验积累后,再去争取获得HR的职位,也许就相对容易了。

7. 转岗请求是否应该在做好充分准备之后?

问:我是一个80后女孩,在沈阳已工作多年,期间拿到了广播电视大学的大专文凭。因为学历很低,家又在外地,生活压力很大。前些年一直



做销售工作，从 2009 年才开始转做文员，在工作中对人力资源产生了浓厚的兴趣，所以参加了人力资源班的学习。对于我这种零基础的人来说，一切都是新鲜的，感觉学到了很多以前根本就不了解的东西，同时自己也感到越来越迷茫。因为学习之后想从事这方面工作的想法很强烈，但是所有招聘的单位都要求有经验，这正是我欠缺的。我现在所在单位的发展前景很好，所以想在这里转行做人力资源工作。可是和老板谈过之后，他表示不放心我这样的新手做这项工作，对此我有些灰心，想去外面试试又怕更加渺茫，想在本单位再争取一下，又不知道机会会有多少，所以不知道下一步该怎么办。

答：关于学历的问题，不应觉得自己仅有大专学历就不具备积极进取的资格，恰恰相反，依你现在的年龄，就已经有了多年的工作经验，相对那些即便拥有研究生学历的同龄人，你的优势其实是很明显的。因为他们尽管学历高，但经验却很少。况且你在工作之余不仅通过了大专学历的学习，又完成了人力资源管理的职业资格培训，说明你的学习能力在职场中并不处于下风，希望你能够具备很强的自信心。

在你的职业经历中，有过一段销售工作的实践，这同样是你职业生涯中很有价值的财富。不管当初是在何等情况下从事了销售这个最具挑战性的工作，这段经历对于你今后从事自己喜欢的管理工作都是一个很好的职业经验基础。在企业中能够在销售的岗位上胜任工作的人，从事其他管理职位都应该具有相当大的加分因素。因为这个岗位的变化色彩是最浓的，挑战是最直接的，对员工的心理素质锻炼也是最大的。因此，你能够在销售的岗位一干就是好几年，本身就是对你综合素质的一个很好的磨炼和验证。

至于你曾经向领导要求从事人力资源管理工作，却由于没有相应的工作经验被怀疑不具备工作能力的问题，有必要进行如下反思：首先，你在提出转换工作要求时，并没有认真地为此进行充分的转岗准备。如果你在提出这一要求之前，先进行一番换位思考，想想领导根据什么同意你的转岗请求呢？如果你自己都想不出充分的理由，那么领导又怎么能够同意你的请求？所以，

你被领导拒绝的原因主要并非是因为你没有这方面的工作经验，而是因为你没有事前进行足够的准备所致。你没有从事人力资源管理的工作经验固然是个欠缺，但并非就因此绝对没有换岗的可能。你如果的确喜欢这个工作，而且也对这个工作的职责有自己的一些见解和具体的工作思路，你就应该找出几条理由让领导相信你。

在具体的工作思路，首先你应该根据你对企业的了解，提出企业现有的人力资源管理工作上存在的一些问题和不足，并进行有针对性的分析，提出相应的改进思路 and 办法。在进行这项工作准备时，你可以带着问题向你的同学、老师、朋友中的内行求援，从而有效地借鉴他们的经验。况且，以前没有这方面的工作经验也并非绝对的弱项，正因为以前没干过，头脑中固有的框框自然也就不存在，可以更有利于工作上的创新。

8. 如何积累成为 HR 的职业经验？

问：毕业后找了份互联网行业的销售工作，觉得不太适应，干了几个月就辞职了。又找了份培训机构的助理工作，做得很压抑，没有以前工作的激情，也没有那种快乐的工作氛围，于是不到三个月又走了。自己对 HR 这一块比较感兴趣，也比较喜欢心理学、人际关系之类的东西，所以打算转行去做 HR。我之前从未真正接触过 HR，所以找工作完全没有优势，如果采取迂回的策略，先去一些猎头公司做销售，多跟不同公司的 HR 打交道，多学习，然后寻找机会从事这方面的工作，这样的思路可行吗？

答：定位于 HR 方向，然后付诸努力当然是可行的，在参加工作之初换工作频一点也属正常，但对于自身的弱点的确应该尽快克服。进入 HR 的圈子确实需要跨越经验的门槛，你的迂回策略很有道理，通过获得猎头销售的相关经验来为自己增添进入 HR 领域的砝码，的确是很必要的。这里给你一点提醒，你还可以从“被管理和服务”的角度诠释自己对 HR 角色的理解，这同样可以弥补自身专业经验缺乏的弱点。你已经具有在互联网和培训两家



企业的实践经验了，这段时间尽管你并未专业从事人力资源管理工作，但在不同的职位上体验了 HR 的意义，接受了 HR 管理理念的熏陶。任何企业中的 HR 都不是孤立的，它与企业的每个职位紧密相连。HR 的职业价值就是通过企业每个岗位人员的爱岗敬业体现出来的。因此，有了工作经历，就应该具备了对 HR 工作意义的实际体验和感悟，区别仅在于你是否用心思考。从这个角度说，你的 HR 经验其实不是空白。

9. 职业生涯规划咨询的准备应该如何进行？

问：我是图书馆学专业的大四学生。我的职业目标是以后从事职业生涯规划的咨询工作，因此，我想从 HR 的职位开始起步。我不是专业出身，虽然获得了人力资源管理师的职业资格，但是没有工作经验，一般的企业连面试的机会都不给我。我认为自己挺适合做人事管理工作。大学里四年的学生干部实践让我得到了锻炼，亲和力、执行力、解决问题的能力都还不错。希望您给点建议，我是否还应该坚持走 HR 的职业路线？

答：从事职业生涯规划方面的咨询服务，的确需要积累较多的专业经验，从事人力资源工作是很合适的定位。至于实践经验的门槛，不论你是否专业从事过人力资源专业的管理工作，只要你有职场的实践经验，你就可以从“被管理”的角度去体会这个专业的工作内涵。只要你有这样的主动态度，当遇到面试中的此类问题时，你就可以从“人力资源的全员性”角度切入，讲出你对人力资源职位的理解，阐明企业人力资源管理的精髓在于使全体员工都能自觉维护企业形象的道理。这样，这个门槛的跨越就不再成为问题了。当然，既然你还没有任何职业经验，那就应该先进入企业，选择最普通、低端的工作，认真积累一些实践经验，然后从上述角度诠释和实践你对人力资源的理解。

10. 人力资源管理仅仅是一个事务性岗位吗？

问：我刚参加工作不久，在一家小公司从事人力资源管理工作，之前在学校学过相关课程，还想继续提升自己。请问，考一个人力资源管理师

资格证书对我们这样的人有用吗？人力资源管理对于每家公司来说都很重要，可是如何能够真正发挥它的作用呢？在实际工作中接触的都是基础工作，比如做表格什么的，虽然对于职业规划有点迷茫，可我还是想先把这份工作做好。在现实工作中，我觉得和理论有点衔接不上，我应该从哪学起呢？

答：既然从事了人力资源管理的工作，参加相关的职业培训，获得人力资源师的职业证书，当然是很需要的。因为这个证书是国家权威部门颁发的，证明你的专业资质，同时也的确可以通过培训，学习到较系统的人力资源专业知识和实际技能，应该是很有必要的一种投入和积累。另外，在培训的过程中，可以结识本地的很多同行，这些专业的人脉资源对你今后的职业实践都会有帮助。至于对人力资源管理价值的理解，主要靠你在实践中去感悟了。这项工作的事务性的确很强，周而复始地做统计、填表格，但这并非就是人力资源管理的全部。人力资源管理的核心是有效地调动企业全体员工的工作积极性，而营造良好的企业文化环境则是人力资源管理更重要的使命。这方面的管理内涵是很丰富的，建议你在参加相关职业培训的学习中，认真思考这方面的问题，并在自己的实际工作中能够创造性地运用。

11. 做销售对以后转行做 HR 是否有利？

■ 问：大学毕业一年了，因为家里有事一直没就业。现在想找个人力资源方面的工作，但是由于用人单位都要求有一定的经验，而我不是这个专业的，所以一直未能实现。虽然这段时间我对人力资源也做了系统的学习，但是直接找到做人事工作的机会还是很难。最近有一个机会是在一个招聘网站做电话销售，不知道我是不是该先接了这个工作，在工作中积累经验？这份工作要经常跟一些企业的 HR 打交道，会不会对我以后转行做人事有所帮助？

答：建议你考虑先在这家招聘网站的销售岗位上历练一段时间，认真积累实践经验，然后寻求从事 HR 工作的机会，这样的定位应该是符合你现在的



的实际情况的。人力资源管理的职位是一个实践性很强的工作，没有实践经验，光凭一纸证书，的确是很难获得职业机会的。从另一个角度上说，人力资源管理的实践机会无处不在，并非只有在专职的 HR 职位上才能获得。任何企业的职位都会得到积累这方面实践经验机会的，关键在于你是否具有这方面自觉的职业角色意识。招聘网站的销售岗位尽管不是专职的 HR，但它所从事的工作与 HR 的工作内容关联度很大，你在完成自己岗位职责的同时，如果能够注意积累相关的职业经验和人脉资源，对于你今后进入 HR 的专业领域肯定会有帮助的。

12. 面试时如何面对自己多次跳槽后的尴尬？

问：我毕业于人力资源管理专业，先是在一家私企做薪酬福利专员，结果天天干的是财务的活，算工资、考勤、档案管理之类的工作。后来在一家物流企业做人力资源管理专员，因为专业经验很少，有些工作力不从心，领导要求很高，所以压力有点大，就辞职了。现在找工作最棘手的是，面对那些职业空白期不知道如何跟面试官解释？

答：解释简历上的空白并非多么重要，关键是你的专业技能究竟如何？你毕竟是人力资源的科班出身，专业资格证书应该有，还积累了两段专业的工作经历。如果你能对自己的状况进行认真的反思，总结一下两段专业工作未能继续下去的症结所在，得出应该汲取教训的结论，这对你今后的职业成长无疑是很有益处的。在面试时，你完全可以坦率地讲出自己曾经的困惑和问题，将那些对自己弱点的反思讲出来。相信这些东西可以成为你的财富，你已经交过不少学费了，对于新的用人单位来说，得到你的加盟自然可以少付出很多学费代价。因此，你还是要从丰富和完善自身的职业技能入手，对以往的不成功进行理性的思考，从而变被动为主动。

13. 转行做 HR 如何突破经验不足的瓶颈？

问：我是学计算机的，以前是做通信业务的，因总出差，就想换一份出差少的工作，为此回到沈阳想转行。我懂一些心理学，对人有一定的观

察能力，而且有亲和力，对人力资源比较感兴趣，也参加了相关的职业培训。但我发现这方面的工作求职很难，一般都是要有一定专业经验的，投简历大都是有去无回。我感觉很多企业的人事主要是在做一些劳资、社保、招聘的事务工作，会更愿找一些年轻听话勤快的小姑娘，而不太注重阅历和能力。所以我处在一个困境中，现在这个年龄我不想再出去，希望在本本地稳定下来。请老师指导一下以后的路该怎么走呢？

答：处在你现在的情况，首先要做的就是平衡好自己的心态。比如，你以前是在一线城市的通信行业中工作，企业的文化氛围、收入水平、工作的技术含量、职业价值的实现等方面，都达到了不错的状况。这些如果成为你现在求职时的潜意识参照系，你的烦恼可能就很难化解。因此，你必须面对现实，既然不能接受总出差的工作现实，既然选择了回到家乡，就要坦然面对职业的落差。再有，你选择了转行，就意味着你要从头开始，职位、收入、企业规模和氛围都不能有过高的心理期望。

同时，选择人力资源管理这行，你以往的职业经历是个不错的基础，但要经过逐渐的实践和摸索之后，对新职位的感觉才能找到。所以，你参加职业培训的选择当然是对的，在培训学习的过程中，力求多交朋友，多汲取别人的经验，多进行职业思考，努力弥补以往没有相关工作经验的缺陷。其实人力资源管理具有全员的属性，即便没从事过专业的人力资源管理，从被管理和被服务的角度，也完全可以具备对此项管理的理解和体会。建议你结合自己以往的从业经历认真思考一下，或许理性的思考及在非专业岗位上对人力资源管理的体验和感悟，会帮助你赢得求职面试时的胜算。还是要顺势而为，选择企业最重要，哪怕不能一步到位，哪怕获得的是非专业的职位，只要你的准备充分，以后也会有改变和发展的机会。

（二）人力资源管理实务

1. 招聘新人该如何准确鉴定其身份？

■ 问：我目前在一家民营企业从事人事及行政管理工作。现在我遇到一个



问题，想请教您：企业招聘新人进入公司工作时，做人事管理的人员如何确认新同事的身份，一般企业会通过什么途径来进行此项工作呢？”

答：解决的办法可以有两个思路：一是在对求职者面试时，应向其强调诚信原则的重要，因为任何虚假的个人信息最终总是要被曝光的，如果因为其一时的虚荣和投机心理导致自己的诚信被质疑，那样的代价未免太大了。因为造假一旦被发现，不仅将失去这份工作，而且会因此在自己的从业记录上增加一份耻辱。如果你在招聘时很郑重地强调这个问题，应该会在很大程度上保证求职者能够真实地提供自己的个人资料。当然，针对求职者个人资料的必要核实肯定也是需要的，这个办法也有很多，比如根据其提供的证明人资料去验证，通过网络寻找相应的线索进行再验证等。通过这两方面的工作，求职者资料的真实性应该是能够得到保证的。另外就是时间的验证，应聘者入职都有一定的试用期，在这段时间通过实际的接触更能够发现其资料的真实与否。

2. 如何处理晋升和完善自我的关系？

■ 问：我目前在一家民营连锁公司的总部工作，职务是 HR 经理，老板比较器重我。我目前是企业管理专业的硕士研究生学历，具有形象设计一级的职业资格，还报考了 HR 一级的职业资格。我已工作九年，做的几乎都是服务行业，我计划此后再学习一个法律专业本科。我的职业目标是以后有能力做行政副总，老板现在想把我提升为行政总监，但是我暂时没有接受，我觉得自己目前在 HR 方面还有些欠缺，在法律的认知方面也有待于提高。我这样做是否正确，如何制定更妥善的个人职业发展计划？

答：你的学习精神不错，人在职场会不断遭遇各种挑战，而应对挑战的最好途径就是通过学习来不断提升自己的职业技能，从而使自己的职业竞争力得到持续的强化。你现在的学习和从业状况都很好，形象设计和 HR 资格证书的学习，以及以后的法律专业学习，将会不断增强你身上复合化人才的

职业素养和专业技能积淀，这些对于一个有志向企业高级管理人员方向发展的年轻人来说的确都很有必要。需要给你一点提醒的是，职业成长需要实力，也要借助一定的机缘和条件。你提到领导现在希望赋予你更重要的管理职位，建议你应该勇敢地接受这个挑战，这对你应该是一个重要的发展机会。如果你因为对自己的更高要求而暂时放弃了这个机会，尽管别人也许会认为你很谦虚，对企业的利益很负责任，但同时也可能会觉得你缺乏自我挑战的勇气，自信心比较差，这对你今后的发展显然是不利的。同时你也必须懂得，运气不会总是青睐于你，一旦有限的机会你没有及时抓住，以后情况变化了，你恐怕就真的失去了在更大的舞台上让自己更快成长的机会。即便你觉得自己胜任更高职位方面还有所欠缺，也完全可以在实践中去让自己更快地成长，况且这样的成长效率往往会更高的。

3. 应该选择什么企业开始 HR 的起步？

问：目前我在一家经济型酒店做财务及人事的相关工作，在人事方面主要负责员工的档案管理、薪酬假期的统计、人员的社保缴纳等工作。在一年的工作中，我发现个人的兴趣更倾向于人事方面，因此决定好好学习人力资源管理。我想在考完人力资源二级证书后，找一个比较专业的人力资源岗位，我的问题是，根据我目前的状况，出去之后是应聘专员还是主管呢？假如可以在大企业里做专员或在小企业里做主管，我该如何选择？

答：一般说来，大企业的人力资源管理分工精细、工作正规、流程完整而全面，可以使从业者获得良好的职业经验。而小企业则正相反，经手的事情多而杂，很多都不规范。如果你能够获得到大企业当专员的机会，工作一段时间之后再去看小企业当主管乃至总监，应该是游刃有余的。从长远职业发展的角度考虑，建议你争取先去大企业，即便职位低些，能够学到的东西也很有价值，这对你今后的成长很有好处。



4. 怎么开展企业的培训工作？

问：我刚开始负责公司的培训工作，一点经验也没有，不知企业的培训工作如何进行？请指点。

答：简单地说，企业培训的开展肯定是要针对企业的具体情况有的放矢。也就是说，在确定企业培训内容的时候，首先要清楚地认识到企业所面临的具体问题，然后根据这些实际情况有针对性地制订培训计划，从而使培训有效地改善企业员工的素质及技能状况，并对企业的工作展开实现有效的计划。比如，企业的新员工多，则主要应该通过培训帮助他们了解企业的文化及产品定位，使新员工对企业的归属感进一步增强，使其适应岗位需求的状况得到明显的改善。而如果企业面临着较大的市场竞争挑战，则有必要通过培训，更好地激励员工的斗志，从而更加自觉地在各自的岗位上发掘自身的职业潜质，同心协力地为企业赢得市场竞争作出自己的贡献。因此，企业培训的工作必须富于较强的针对性，即围绕企业的中心工作创造性地开展。

5. 如何制定营销人才的职业规划？

问：公司安排我做员工的职业生涯规划方案，主要是营销一线员工的，我有些无从着手，请指点。

答：制定职业规划对于每个员工的成长的确很重要，但这件事情并不应该由公司统一来做。因为职业规划是一件个性化很强的事情，要结合每个人的兴趣爱好、基础条件等因素有区别地进行。同时，每个人都有各自不同的价值观，统一制定职业规划自然很难兼顾到每个人的个性情况，因而，在实际执行的时候，自然会在很大程度上流于表面。制定职业规划是每个人都应该去做的，公司为了督促大家，可以在制定的时间、内容等方面做出一些要求，但具体的内容还是要由每个员工自主完成。

如果领导让你负责这项工作，你首先应该对员工的职业规划状况进行了解。因为在实际中，每个员工恐怕对自己的发展总是会有些想法的，即便没有制定出完整的职业规划，许多人也会有大致的思路。你应该帮助大家意识

到制定职业规划的必要性，因为只有确定了自己明确的职业发展目标，并具体规划实现目标的进程和途径，员工才可能拥有更加清晰的发展前景，并为自己争取到更好的明天。在员工制订规划的过程中，你有责任引导大家，从自身的实际出发，结合自己的客观条件，制定出切实可行的职业规划。如果发现哪位员工的职业规划没有结合个人实际，你要帮助其认清自我，从而真正将此项工作的价值落到实处。需要提醒的是，这是一个需要持续进行的工作过程，不能持有一劳永逸的态度。因为真正有价值的职业规划应该经过一个持续的修订和完善的过程。因此，你需要将此作为自己一项长期的工作使命，认真持续地做好它。

6. 人力资源管理新人如何进行职前准备呢？

问：我是人力资源专业的应届生，毕业后签了一家民企的人事专员职位，很快就要去上班了。我想问问应该做哪些准备？

答：最重要的准备就是要设法对你将去的那家民企的企业文化有更深入的了解。因为只有清楚了你未来的工作环境的文化要素，你的其他各项技能准备才会具有针对性，也才可能是有意义的。了解的具体内容包括企业精神、团队合作、员工成长、企业价值观等。不要因为并不认识这家企业的人就排除这种了解的可能，想了解一个企业，哪怕是完全陌生的，也是有许多渠道的。比如，可通过它的网站，通过网络搜索等途径，了解这家企业的文化形成历史、市场形象及产品的营销状况，如果能够详细了解这家企业的员工技能素养、教育背景及精神风貌、职业规划等方面的状况，那对于你今后从事人力资源管理工作肯定会很有帮助。还有一种方式就是可以尝试通过网络结识该企业的一些员工，并与之结成网友，这样的交流对于你深入了解这家企业自然就更有帮助。

在充分了解这家企业的基础上，当然也有必要在具体的人力资源管理技能上进行必要的技能准备。主要的着眼点就是要将书中所学的知识与实践进行有机的结合。具体地说，就是要会使用管理表格等专业工具，能够很快进



入职业角色，深入知晓企业的普通 HR 角色的岗位职责，并能很快适应。

7. 小企业的培训职位价值几何？

问：我前两年一直在学校当老师，过着很单纯的日子，突然有一天不想做老师了，就来公司上班了。在一家汽车制造公司做技术培训，每天看维修资料，做培训课件，很累但很充实。现在的公司是一家刚开始发展的企业，比较大，但也很混乱，让我也很没安全感。最近，男友一直希望我去他上班的地方工作，我顺便去面试了一下，一家 4S 店招销售内训师，待遇跟我现在的公司一样。男友认为我做培训比较有优势，建议我过去发展。我正在纠结中，望给一些分析。

答：从事企业培训的工作很有发展，你有必要在完善自己方面多下些工夫。比如，企业培训工作是企业人力资源管理的分支，如果你能够学习一些人力资源其他方面的职业技能，在企业中就可能成为多面手了。这样，你的职业价值就会进一步得到显现，你的职业竞争力及收入状况、未来的发展前景将会更好。你现在的企业有些规模，如果能够再工作一段时间，多积累些实践经验，那时再调动，也许对你的个人职业成长会更加有利。你说的那家 4S 店，企业的规模可能小些，要求你更应该掌握更多的技能。出于对未来家庭生活的考虑，你的调动还是很必要的，但关键是要做好充分的准备。

8. HR 在事务工作之外还能做什么？

问：我本科毕业就进了一家较大的制造型民企做人力资源工作，先后做过社保、公积金、薪资统计，参与过简单的现场招聘。由于企业的很多规章制度都不健全，很多地方都很不完善，人力资源也只是简单的服务部门。希望能跳到一个大的平台，比如去外企，因为人力资源理念是从国外引进的，外企做得会更正规些。但因为外企门槛很高，本人工作经验有限，外语只有四级，最近重新捡起学习。希望能给出中肯的建议，我该如何努力，才能达到理想的目标呢？

答：你能在自身职业发展上确立新的目标，说明你有很强的进取之心，

很难得。既然你已经明确了自己要在人力资源专业上发展的定位，现在最重要的还是积累专项的工作经验。你说到在这家民企你所做的都是事务性的工作，觉得没有深度，专业性也不强。其实人力资源管理职责中的确要从事许多程序化的事务性工作，但更要关注员工的情绪，用心进行企业的文化建设。这些工作本是人力资源管理中应有的，即便制度上没规定，领导没安排，你也应该自觉去做，这是一个专业 HR 的基本职责。

因此，在现在的岗位上，你还有着很大的提升空间，如果用心思考，细心观察，会清晰地发现自己可以更好地体现职业价值的地方。如果你能在这方面进行创造性的工作，这些经验的积累自然会对你的职业竞争力起到很好的提升作用。人力资源管理的本质就是要努力提高企业员工的工作积极性，增强企业的凝聚力，围绕这样的宗旨，的确有太多的工作空间可以尝试。此外，建议你参加职业培训中的人力资源职业证书（乃至高级证书）的学习，这样既能提高自己的职业素养，更能结识很多的同道之人，这样的人脉资源都会对你日后的专业发展起到有效的支撑作用。待你这些努力都有了长足的进步之时，你去外企工作的想法也就不难实现了。

二、财务管理

财务管理职位由于其涉及企业的资金运作及财务数据，因而是企业最重要的基础管理类岗位。这个职位的从业人员必须具备专业职业资格，具备严谨的职业态度和认真的工作作风。更应该强调的是，由于此类职位的敏感及特殊性质，对从业人员的人品及诚信状况更应看重。也就是说，即便你有很好的学历及完备的职业资格证明，具有很强的业务能力和职业经验，但如果你曾经有过信用污点或道德瑕疵，有过不光彩的从业记录，那就不可能获得此类职位。在财务管理职位的诸多职业素养中，尤其值得强调的是从业人员的忠诚意识。其中包含两层含义，一是对国家有关财务人员守则规范的忠诚，财务人员是保证所在企业遵纪守法的重要防线，如果财务人员仅仅在维护老板的利益上表现出忠诚，但却无视国家的相关法规，这样的财务人员在本质



上是不称职的。二是对企业老板即资产所有人的忠诚，在不违背有关法规的前提下，财务人员必须最大限度地尊重老板的意志。如果老板因为不清楚有关法规的具体规定，而做出错误的决定时，财务人员则必须负责地向老板晓明利害，讲清道理，帮助其修正错误的决定。这种原则问题上的不退让，实则是对企业老板最大的忠诚，是合格的企业财务人员的基本职业操守。

（一）如何适应财务管理的职位要求

1. 没有财务经验如何去求职？

问：我是信息管理专业的应届毕业生，我想从事财务相关的工作，可因为专业不对口，应聘的公司都不愿要我。后来工作看得多了，自己也不知道想要从事哪方面的工作。本人比较稳重，做事情仔细，性格不是很外向，学习能力较强，希望自己的第一份工作能够好好地锻炼自己，积累工作经验，为以后的发展做铺垫。最近收到金蝶分公司的实习通知，主要是销售财务软件方面的，感觉自己销售方面不是很在行，正犹豫着要不要去。对于即将踏入社会的我，该怎么选择自己的职业，才有利于自身的发展呢？

答：大学毕业没有实践经验是很正常的事情，这可以通过参加职业培训及实习的途径来弥补。比如，你希望以后从事财务方面的工作，就首先应该拿到会计上岗证，金蝶分公司的实习机会也应该珍惜，尽管是从事销售方面的实习，但那是销售财务软件，在这个实践过程中，会通过一些岗前培训和实践的过程，对企业财务管理现状及使用财务软件的情况增进了解，这些经验对于你今后争取获得财务岗位的机会肯定是有帮助的。因此，建议你勇敢地面对这个挑战，并将这次实习作为自己求职前实践经验的有效积累，也能够从中增加对职场现状的了解。

2. 文字技能在财务职位上有用吗？

问：我是刚毕业的学生，我的学校很一般，专业社会工作。我在校时考

了秘书证和会计上岗证，所以打算找会计助理、行政、人力资源类的工作，从最底层学起。但是我本人有些内向，不太擅长与人打交道，而且我的理科不大好，有点担心会计工作做不好。我比较喜欢文字类的工作，现在即将跨入社会，挺恐慌的，对于以后的发展很迷茫。

答：在即将进入职场的时候，最重要的是保持一个平和的心态，没必要恐慌。年轻是你最大的资本，改变性格、适应环境、找到从业的良好感觉，都是完全可能的，因为你有时间。因此，你必须要快乐和轻松起来，把自己的潜能充分调动起来。会计工作其实就是一个熟练工种，时间长了，经验多了，你自然就能适应和胜任岗位。至于文字能力，当然很重要了，会计工作不仅是计算数字、画个表格那么简单，还有对企业经营状况的财务分析，给决策者当好参谋，而这些工作当然都要依赖良好的文字功底。不过你也不必担心，能力都是锻炼出来的，只要你有积极去实践的进取精神，文字能力当然会经过日积月累之后逐渐娴熟起来的。

3. 求职时是否应坚持自己的专业方向？

问：我是英语专业的毕业生，对自己的专业一直没什么兴趣，反而对财务审计方面的工作比较感兴趣，上大学时修了一个会计的双学位。目前在一家地产上市公司做行政工作，感觉很迷茫。不知道该安安心心在地产行业干下去，还是坚持自己的梦想，从事财务方面的工作？

答：地产行业是很有发展前景的，财务工作也是地产企业中的一项重要管理职能，二者并不矛盾。如果你有兴趣从事专职财务工作，一方面，可自己在职业技能上多做些准备，比如参加相关的财务培训，获取财务上岗证及相关职业资质。另一方面，也可利用自己目前从事行政管理的便利，对企业的基本情况尽量多地了解，这些对于你以后从事专业财务管理工作都会大有帮助的。机会总是属于那些有准备的人，只要你认真做好相应的职业准备，你的职业梦想就完全可以实现。



4. 没有财务经验该坚守岗位吗？

问：我是财务管理专业的应届毕业生，一直想要做个有经验的会计。最近家人给我找了份房地产会计的工作。这家公司刚成立不久，只有一个出纳负责简单的财务收支，请我过去是想让我把以往的业务都建账。我一开始觉得是个提升自己的好机会，可是工作了一段时间发现并没有想象的那么简单。因为出纳不懂会计常识，好多付款的单据都是不能入账的白条，而且税务上也出现很多问题。我不停地请教别人，可是问题却越来越多。因为没有经验，我真的感觉到力不从心，好想离开这家公司。如果我重新找一份有人带的会计工作，会不会比较好？

答：你还是应该在现在这个岗位上坚持下去，在实践中学习提升自己的职业技能，这是最根本的职业成长之路，应该珍惜现在这个机会才是。希望有人带的想法尽管也很现实，但在干中学，边解决问题边锻炼成长，这样的实践对你的成长促进会更大。在这样的过程中，感受压力是必然的，磨炼的滋味的确不会很好受。但从职业成长的角度上说，经历这样的过程，你的成长会更快的。许多人苦于得不到锻炼提升的机会，同样的财务专业毕业，几年下来都在打杂，根本摸不到账本。和这些人相比，你能得到将公司的账务从无到有的锻炼机会，的确是非常难得的。你现在的辛苦对你今后的成长会有好处的。因此，一定要坚持下去，公司既然是新建的，账务的复杂程度就不会过大，在有经验的人眼中，你遇到的难题也许根本就不算什么。想办法拜师，有明白人指点，就不可能有解决不了的难题。

问：我之所以感到难以取舍，也正是清楚这份工作的价值。我打算先把遇到的困难列出来，尽力去设法解决。如果实在觉得超出自己的能力范围，就开诚布公地和总经理谈谈，如果还是找不到解决方法，再选择离开。毕竟刚出来工作没经验，处理不好，还给公司带来财务上的隐患，这不是我想看到的结果。您觉得呢？

答：遇到困难就想逃避，这样的心态是很有害的。作为新人，有些工作上的困难自己无力解决是很正常的，但完全可以想办法。这家公司的账目不

会有太大的技术含量，建议你还是本着负责的态度，积极地面对并求助内行来予以解决。如果你的内心总想逃避，问题的解决自然是很难的，机会错过就太遗憾了。这其中经验不是最重要的，关键是你具备积极的态度。感觉你现在的态度似乎有些消极，这个问题不解决，你的职业之路就很难有光明的前途。

（二）财务管理具有怎样的成长价值

1. 如何寻找到满意的职业？

问：我是会计专业本科毕业生，毕业后做了近 1 年的会计，我觉得自己成长得很快。现在由于家庭原因回到家乡，这边的工资水平普遍比较低，现在接到两份工作通知，一家是通讯工程的，做会计助理，要提供担保，签 3 年合同，企业规模比较大，可能会经常加班。另一家是在本地比较有名的装修公司，规模要小些，是去做材料及工程核算，合同签多久还没有说。我以后可能不会一直这样打工做会计，我想自己开店创业，现在我需要一份工作积累资金，我该怎么选择呢？

答：根据你的情况，那家通讯工程公司应该是可以考虑的，至于满意与否都是相对的，合同制约是双方的，尽管在一定期限内对你的职业选择自由构成了限制，但也同时保证了你职业的稳定性及基本权益。以后创业目标的实现需要很现实的积累，包括经验、资金、人脉等各方面，用这三年的时间用心做这些积累应该是非常必要的。建议你珍惜这个机会，否则你可能会后悔的。

2. 求职屡屡碰壁也有价值吗？

问：我是北京市属重点大学的信息管理与信息系统专业的一名毕业生，已经毕业 3 年多了，刚毕业时在一家公司做网站编辑，转正后调入财务部门，从出纳干起，现在是一名会计。公司的规模不大，是一家日资企业，我很喜欢目前的工作，也自学了很多知识。但是因为工资一直没涨，



发展空间不是很大，所以决定换一家外资公司。但是面试过程中屡屡碰壁，有的是因为我没有大企业里的经验；有的则是因为我的英文不够好；还有的认为我不是会计专业毕业，缺乏扎实的基础知识。事实上，我已经考过会计资格认证，并拿到了会计初级证书，也在考 CPA 等。我很迷茫，自己应当考在职研究生提升学位，还是参加一个培训班提高英语呢？

答：屡屡碰壁的面试过程对你说来其实是一个很有意义的经历。它会让你明白，没有人会无缘无故地给你高薪，不经过自己的努力很难得到理想的工作。经历了这样的挫折之后，你应该平静下来，认真思考一下自己今后的职业生涯应该怎样走。你现在的岗位是会计，是否真的喜欢这一行？怎样在这样的岗位上有所突破呢？提升学历固然是一个思路，但你自己心里也清楚，学历和职业技能的提升其实是完全不同的两回事儿。在真正务实的企业面试官那里，坚实的专业基础和业务能力，以及丰富的职场经验，才是打动他的根本。你是信息专业出身，你考虑过对自己的专业与现实岗位内容的结合吗？建议你思考一下财务信息化方面的问题，在这方面你是具有复合化优势的，如果能体现出你在这方面的专业优势，你今后的职业之路就会拓宽许多。其实道理很简单，你现在的岗位经历完全脱离了自己的专业背景，和那些科班出身的人相比，自然就缺乏竞争力了。如果能将自己所学专业与今后的职业发展结合起来，你的实力会更有理由被别人认可。

3. 按什么尺度选择就业目标？

问：我是财务专业的应届毕业生，今后想从事财会工作，优势是外语较好，过了英语六级和日语二级，在北京一家企业有过 4 个月的财务实习经验。现在有两个选择，一家日企的物流公司，让我去广州的分公司做出纳，广州虽然是分公司，但是规模比深圳的总公司大，能接触到日本人，有机会提高我的口语，这家的好处是公司规模较大，正规，会严格遵守劳动法。另一家是深圳的一家外贸企业，是阿根廷人投资的，也是做出纳，没有住房公积金，社保方面说不好。我个人的目标是，希望能接触到会计的工作，从基层干起，把会计的岗位都轮完，几年后成为一

个能独当一面的全能会计。这两个公司应该选哪个对我以后的发展帮助更大呢？

答：根据你叙述的情况，广州那家物流公司的职位也许更适合你，因为那家企业规模大，面对的事务会比较复杂，你从中可得到更多的锻炼机会。同时你应该马上开始业务深造，进行基础技能的准备，以便尽快完成从出纳到会计岗位的提升，从而实现你的职业发展目标。这家公司的工作环境会很稳定，有利于你职业发展目标的逐步实现。而深圳那家企业还是不太正规，并存在一些变动因素，对你的职业目标实现不是很有利。

4. 增加工作新鲜感的有效途径是什么？

问：我大学刚毕业，目前在一家不错的公司做出纳，公司所在的行业前景很好，待遇也挺好的。自己的想法有很多，曾想好好学习英语和日语，但始终没有行动。可能是很浮躁的原因，在公司待不了多久就烦躁了，想换工作，不知如何规划自己的人生。自己内心里喜欢到处跑，不喜欢一直待在一个地方。

答：相对那些至今职业无着落的同龄人来说，你是很幸运的，已经拥有了一份稳定的工作，还有很好的待遇，应该好好珍惜。至于心态的浮躁，这其实是很多年轻人的通病，要戒除它，关键是意识到浮躁的危害。浮躁的心态会使你工作不安心，学习不认真，职业无进取。长此以往，它会直接危害到你的职业稳定，甚至威胁到你的生存。有了这样的忧患意识，浮躁的心境就会有所改变的。另外，要努力使自己的生活在充实起来，你不是喜欢外语吗？业余时间也充裕，可以报个外语班，让自己的学习兴趣有个归宿。同时，既然你很满意自己目前的就业环境，那就需要通过强化自身的职业技能来提高自己职位的稳定性。比如，参加会计师的资格培训，甚至着手进行注册会计师的学习历程，这样你的生活就会变得充实，浮躁的状况自然就会有所改变的。当你的财务管理职业做到一定程度，希望挑战一下自己其他方面职业潜质的时候，不妨尝试换到销售的岗位上去。你不是喜欢到处跑、不断接受新鲜事物的挑战吗？销售工作是你充足精力最好的释放窗口，而且，这个岗位



也是对加快年轻人成长强度最大的历练空间。经过这样的成长过程，相信你的职业生涯会有很好的发展。

5. 如何摆脱职业的困境？

问：我是机械专业的一名女生，毕业后靠一张会计证找了份出纳工作，当时一心想着摆脱机械行业。现在工作一年半了，工作无休止的重复，没什么技术含量，公司的业务量很大，我每天都要跑很多趟银行，有时出去一趟就要一下午，感觉自己是在浪费时间，心里开始发慌。一直在想自己能在财务路上走多远，而且财务也不是我原来想干的。它也是一门技术活，很多人都不赞同非会计专业的从事会计工作，因为会计这行本来就供大于求。我现在不太想做出纳，这段时间经常考虑跳槽的问题，可我发现自己根本还不具备跳槽的资本。我应该做何打算呢？

答：没有扎实的专业基础，在财务管理方面发展的确有些先天不足。但从另一个角度说，在学校学到的专业知识在职场中的实际应用价值是非常有限的，关键还在于后天的努力。大学生在进入职场的最初五年内，必须是在勤奋学习与实践的紧张状态中度过的，以后才会有比较长足的进步和相对良性的发展。如果你在履行岗位职责时，仅仅是单纯为了完成任务，自然不会获得多少长进，以后的成长烦恼也就很难避免。从你的叙述看，你现在做出纳的状况的确很不好。这样下去，未来的职业前景必然是黯淡的。

建议你首先从心态上积极起来，如果想继续顺着财务管理的路线走下去，则必须在完成本职工作的同时，勤奋学习专业知识和实际技能，比如，进行会计专业自考或参加注会培训。这样经过几年的努力之后，就会有所收获的，至少你在这个过程中会感觉到充实。此外，如果你的确觉得不适合做财务，打心底里厌倦这一行，当然也可以考虑改行。比如做 HR，但你一点儿基础也没有，也要从零起步。只要你有毅力，经过几年的努力同样会有成效的。一旦下了决心，就要马上付诸努力，但先别急着辞职，而是利用业余时间进行基础的学习和积累。

6. 如何提高求职的成功率呢？

问：我是一个即将毕业的财务管理专业学生，学校很一般，我只有大二时在代理记账公司的一点实习经验，现在找工作比较难。个人想做财务，但自己的经验和能力不足，去面试过几回，都没结果。不知道财务面试着装有什么要求？

答：在求职过程中决定成败的要素固然有很多，简历和着装尽管也在其中，但却是很次要的因素。决定你求职成功的关键还是你的专业水平和职业技能状况如何。从你的情况看，在专业能力上很差、实践经验比较欠缺的情况下，即便你打扮得衣冠楚楚，简历设计得很光鲜，也很难摆脱被淘汰的厄运。建议你面对现实，从实习锻炼入手，选择一家普通的企业去实习，力求在毕业时能够在实践经验方面有所充实。如果你急于落实职业的归宿，对就业单位的要求又比较理想化，其结果自然会形成很大的落差。

在求职的过程中，认清自身的客观现实非常重要，既然你的学校相对低端，实践经验又十分有限，跨越较高的就业门槛固然不现实。在这种情况下，还是要从现实出发，寻求一个求职门槛低一点、企业环境普通一点、薪酬待遇差一点单位。设定这样的目标去争取，成功的希望自然会高一些，你获得锻炼和提高自己的机会也会大一些。只要你舍得付出辛苦，坚定自己今后在实践中学习的奋斗目标，经过一段时间的积累之后，你就完全有能力重新修正自己的职业规划，向着更高、更具挑战性的目标去努力。因此，希望你能够分清今天和明天的关系，今天你的条件较差，目标自然应该相对低些，待到明天能力增强了，你就可以向着更理想的目标挺进。这就要把握好职业规划的阶段性，只有这样，你未来的人生之路才会步步登高。

三、综合管理

综合管理的职位是中小企业的习惯称谓，也有称为行政管理的，它涵盖的内容比较杂，其中至少应该包括：接待、采购、车辆、社区关系等，担负



着企业业务岗位之外的各项琐碎事务。从表面上看，此类管理很零乱繁杂，技术含量不高，似乎谁都能干。其实则不然，综合管理职位每天处理的事情尽管很琐碎，但每项工作都关系到企业管理的工作效率及员工的切身利益，是保证企业正常工作秩序得以持续的重要环节。任何一项事务处理不好，往往就会直接有损企业的形象，影响企业员工的工作积极性，进而使企业的利益蒙受损失。综合管理中的核心就是处理各种人际关系，在这样的岗位上经受锻炼，有助于职场新人以后的业务转型。尽管处理事务的性质不同，但经历了各种复杂事务的磨炼，以后到市场环境中服务于客户，在处理客户关系方面应该是游刃有余的。因此，即便对综合管理的职位缺乏专业性的现实有想法，也需要理性面对。作为新人，还是应该将这个职位当成自己进入职场后所面对的第一个挑战。让自己处理各种行政事务的能力经受锻炼，在处理各种人际关系事务的过程中使自己更快地成熟起来，从而在遇到更具挑战的机会时，才能够真正抓得住、打得赢。

（一）管理职位的职业价值

1. 如何进行管理职位的职业准备？

问：我于某重点大学机械专业毕业，之后一直在一家军工单位从事非标设备的设计工作，现在已经有两年多了。大学里给自己制定的职业规划就是先干两年技术，然后转行干管理，最后成为一名职业经理人。目前的问题是：我想转行，却不知道眼下的路该怎么走。我本想放弃现在的工作，去考一个管理方面的研究生。但我觉得这是下策，我能否通过应聘到其他企业由技术逐渐转成管理，或者一边继续现在的工作，一边读管理类的在职研究生？

答：你在大学时就给自己制定了职业规划，这是值得肯定的，但却不能机械地将规划当成教条去执行。因为你没进入职场时的许多想法在有了一定的实践经验之后就会发生变化。职业规划是一个过程，它不可能是一成不变的，要不断地进行动态调整，这样的职业发展才会更加健康。从你的情况看，

从事了两年的技术工作,实践经验固然是积累了一些,但实际技能又如何呢?你想向管理转型,自身具备了哪些有利条件呢?你想通过兼职读研,以提升自己的学历,增加管理的专业知识,这当然是一个很务实的设想。其实,除了学历因素之外,你还应该认真思考一下,自己在从事管理方面还能体现出怎样的职业价值呢?比如,你在从事技术工作的这段时间,是否用心观察过企业管理方面的状况和问题?你适合哪些管理职位和专业方向呢?毕竟管理的门类是很多的,技术管理、生产管理、客户管理、销售管理、人力资源管理等。你要转型,就必须有明确的专业定位,并认真进行相应的职业技能准备。否则,你的上级根据什么相信你具备管理能力,从而将你安排到某个管理职位上呢?仅凭一个管理专业的研究生学历肯定是不够的。你需要做的准备还非常多,在这些准备工作完成之前,你还是在现在的岗位上安心工作为好。

2. 统计专业如何定位自己的求职方向?

问:我是即将毕业的大学生,专业是统计学,这个专业很不好找工作,感觉不知道该往哪个方向发展,也不知道该如何进行职业定位。我的性格是对熟悉的人很放得开,一旦遇到陌生人就不敢从容面对。大学里没做过长期的社会兼职,尝试过销售,但因为自己胆怯就退缩了。最近一段时间在实习,是学校分配的搞人口普查,根本用不上本专业知识,感觉像是浪费时间。自己想往市场调查方向发展,不知道前景如何,现在对未来很迷茫,希望能给点帮助。

答:从根本上说,统计就是一项基础的管理功能。这个专业的就业情况不好,为何不早些做准备呢?当然,现在意识到了也并不晚。现在职场中真正受欢迎的是那些具有复合型专业技能的人才,如果你在统计专业之外,多学一些其他的管理技能,如财务、人力资源、生产管理等,就业的适应性就会比较强,职业选择的主动性自然就大了。如果你定位在生产企业的管理岗位,你的专业背景倒是很吻合的,如果能多学一些相关的专业技能,就会更受企业欢迎。总之,你应该马上通过职业培训的途径,在多参与社会实践的同时,多掌握一些职业技能,并进行明确的职业定位和职业规划。这样,你



的就业困境就完全可以摆脱。

3. 怎么知道自己是否适合从事管理工作呢？

问：我是一名大四学生，现在正面临着找工作的难题。我的困惑是，究竟是不是场场招聘会必到，从中选择适合自己的企业。因为所学专业是工商管理，所以想从事管理方面的工作，但不知道自己是否适合？管理类的工作究竟是什么，人力资源的工作经验从哪里来？像我这样的专业毕业，进外企的把握有多大？进外企会不会对我的管理类职业生涯规划有帮助？总之，就是到了毕业求职的迷茫期，不知道什么工作适合自己，在这段时间又该如何来提升自己呢？

答：你的问题挺多的，我们来逐条分析一下。先说有关如何求职的问题，临近毕业的大学生时间很紧张，当然没必要逢会必到，应该有所选择才是。准确地说，应该有着明确的目的性，而非漫无目标地去瞎碰。具体说来，假如你想进大型国企，其他企业的招聘似乎就没必要去。应该事先做好清晰的定位，想从事什么职位，进入什么类型的企业，希望走什么样的职业路线，自己应该有很细致的求职规划。

关于怎样选择管理职位的问题。一个合格的管理人员不仅应该有专业知识，更要掌握实际的职业技能，同时还要具有一定的职业经验，而你后两条显然并不具备。因此，从严格意义上说，你还没有条件应聘企业的管理职位。如果你希望向管理方向发展，就应该先从企业低端的职位做起，比如前台、文员、销售等，在就职期间，应尽快明确自己的专业方向，希望向哪个管理专业上发展，如人力资源、财务、行政、物流等，然后结合专业学习相关的技能，并获得岗位资质证书，在岗位上认真观察和分析企业管理的现状及问题。经过一段时间的适应和学习之后，你才有可能成长为一名合格的管理人员。

关于进外企的问题。坦白地说，对于那些有规模的外企，你各方面的条件都比较欠缺。不过这没什么，不进外企也同样可以有很好的职业前途，关键是你要对自己有信心，并能够坚持在岗位上不断地学习和积累。如果在积累了相当的职业经验和技能的时候，也可以选择某种在职学习的机会，让自

己的知识面更加宽广。到那个时候，外企对你而言，就一定不是一个可望不可即的梦想了。

4. 管理专业出身如何形成职业竞争力？

问：我是学经济管理类专业的，感觉专业性不是太强，在选择职业时感觉很难。管理职位的技术含量不是很高，因此，具有较强的可替代性。积累工作经验无非就是有一个工作经历，如何才能形成自身的竞争力呢？

答：企业管理早就进入了精细管理、专业分工的时代，企业管理专业毕业的人，一定要在具体的管理分支上深入学习和实践，具体掌握诸如人力资源、物流、电子商务、办公自动化、信息化管理等领域的实际管理技能，并将这些基本的专业技能与本企业的实际岗位有机地结合起来，这时的你自然就不是随便可以被替代的了。因此，任何岗位都需要掌握特定的职业竞争力，如果总是以混日子的态度，不学习实践，不用心钻研和勤于思考，其岗位危机自然很快就会降临。

问：我咨询过几个事业有所成就的老大哥，他们给我两个具体的建议：一是选个有前景的产品去做销售，无论企业规模的大与小；二是去大型企业总经办做事情，不要去做销售，说我的金钱欲望不强，性格偏软。我个人觉得，自己应该去一家规模大一些、管理正规的企业，这样可以学到一些东西；不想做纯行政的事情，觉得行政工作任何人都可以做，前途一般。期待给予指点

答：销售经历的确是很宝贵的职场财富，但未必适合每个人，而尝试一些企业高管的职业体验也并非是你自己一相情愿的事情。因此，你还是应该脚踏实地地在一些专业性较强的管理技能岗位上积累一些实践经验更加现实。至于获得了成长，赢得了领导的信任，做到了企业高管的位置上，这是一个厚积薄发的渐进过程。这其实也有一个心态的问题，在职业转型的关头，如果心态过于浮躁，对自己的职位期望过高，其结果往往会适得其反。



5. 员工激励的基础是对员工的关心。

问：我大学毕业四年了，目前在一家洗涤用品公司做销售助理，公司主要是做快速消费品的，在沈阳是个办事处，因为是一家大公司，我在忙碌中成长了很多。本来准备向人力资源转行，并参加了相关的培训，但是经过学习，我现在开始更加清晰地认识自己，也开始修正自己的职业目标。在快速消费品行业有个职位是促销督导，主要是负责对促销活动监控及导购员管理培训的工作，我希望向这个职位靠拢。我是很外向的人，有很强的表达欲望，以后企业的分工会越来越细化，我想从事终端门店导购的培训工作。我现在很积极地做准备，多和这方面的朋友接触，也买了一些相关的书籍来读。不知道自己还需要准备什么呢？

答：你的想法很不错，即便不从事专业的 HR，学习一下人力资源管理也是很必要的。你希望以后从事销售终端店的督导管理，对员工的培训和激励很需要科学化探索的。你有必要沉下心来，切忌浮躁。如果心中有了明确的职业目标，个人职业价值目标的确立就会让你觉得每天的工作都是很有意义的。按通常的理解，督导就是激励，就是管理，就是服务，如果不了解自己的工作对象，对他们的工作状态和心理需求不清楚，你给予的激励其实是很难收到成效的，因为那可能是无的放矢。因此，你要很用心地关心和了解每个终端店员工的工作和生活状况，尽力给他们以多方面的帮助和关爱，这样他们才会更加自觉地支持你的工作，一种良性的互动局面也才能够形成。这方面要下很多工夫，激励需要技巧，关心人更需要真心，做到了这两条，你以后的职业发展会很有前途的。

6. 如何突破管理的瓶颈？

问：做经理已经有一段时间了，可是觉得越来越累，每天心情都很沉重，觉得压力好大，主要原因就是不知该如何管理好员工。在我刚进入公司的时候，他们（现在的团队）都是我的前辈，我和他们的关系也不错。但是后期我被提升为经理，却发现他们离我越来越远，对我安排的工作

讨价还价，和他们讲道理时还会被顶撞，觉得自己好没面子。有时真想选择逃避，我现在真的没有什么办法了，还请指点迷津。

答：很理解你现在的处境，摆脱困境的途径肯定是有的，建议你首先要分析清楚问题产生的原因。是因为员工的积极性没有得到有效的调动？还是因为奖优罚劣的制度没有真正得以确立？是你的能力没有得到大家的认同？还是大家对你以往的管理工作有意见？先把原因分析清楚，然后再对症下药，也许才有助于问题的解决。相信现在的这种状况肯定有你自身的问题，也会有员工存在的问题，在认清问题的基础上，还是应该先从完善自己做起。有句话说得好：管理就是服务。你作为管理者，基本的责任不是让员工听你的话，而是要帮助员工获得更快的进步，收获更好的成长。如果你以这样的姿态对待每个员工，相信大家对你的抵触态度会得到改变的。

（二）管理职位中的成长价值

1. 如何实现人尽其才呢？

■ 问：我大专毕业后工作六年了，一直做商务类的工作，先后换了多家企业。现在的公司是家小贸易公司，我的工作内容是：统计销售合同、制作销售数据统计月报、货物采购及交期跟踪，再就是一些诸如印制公司产品目录、安排仓库出入库管理、人员招聘等，杂事挺多的。我不知道自己是否还能适应这样的工作环境？为了解决两地分居，我舍弃了上市公司商务主管的工作，但现在工作起来心里又不是个滋味，请帮我指点一下，我是否需要在现在的公司坚持？

答：你的工作变换很多，不过也好，毕竟丰富了职业经验。从你的情况看，在一个有一定规模的商贸企业从事管理工作应该是具备资格的，毕竟在上市企业的工作经历还是很有价值的，那些用人有明确标准的企业应该是很看重这一点的。你现在的公司的确小了些，也太不规范，你可以一边工作，一边寻求更好的职业机会。这样既能延续现在的工作，保持职业的连续状态，也可寻求更好的发展机会。



2. 向管理转型应做哪些准备呢？

问：我于两年前英语教育本科毕业，口语和听力都一般，本来打算毕业后在老家当英语老师，但是男友毕业工作签到山东，我就跟着去了。开始是做外贸业务，后来在一所民营培训学校当课程顾问，公司要求很苛刻，压力很大，一年后辞职了。不过工作间隙我也参加了 HR 培训，但是没考过。有时候不想做销售的工作，但是觉得自己性格有点内向和自卑，想好好锻炼一下，而且也想多挣点钱，现在对前途很迷茫，不知道怎样规划自己的职业，我还想攒几年钱自己开个店。可是眼前怎么办？

答：英语专业毕业却丢掉了本专业的确可惜，即便口语一般，这也是一项基础的职业技能。比如，你干过一年的职业培训，即便那里的环境你无法适应，换个外语培训机构，即便不是主要承担教学的职位，你的综合能力应该也是具有一些优势的。至于自卑的心理，更是不应该了，多少想学好英语的人都没能如愿，你的教育背景毕竟可以使你增加许多选择的机会。无论是外企，还是外语培训机构，或是其他一些外向型的机构，你都具备基本的资格。尽管只会外语是不够的，但其他的技能可以学，而且肯定不如学外语那么艰难。建议你很好地规划一下自己的职业发展，你学过 HR，考试没通过就再考一次。如果你去应聘外企的 HR 职位，也许就是机会。总之，你应该很好地调整自己的心态，只要目标坚定，经过一段时间的认真准备之后，困难的日子会结束的。目前的当务之急就是要冷静思考，坚持下去，别放弃努力。

3. 技术出身如何向管理转型？

问：我是学机械工程专业的，毕业不到两年。我一直想向企业管理方向靠拢，自己心中的想法是：争取进入一家大型企业，以自己的技术为基础向管理方向发展。我的初步规划是进入一家作息合理的公司从事技术工作，力求毕业五年内考入知名院校的企业管专业攻读研究生，为以后在管理领域的发展奠定牢固的专业基础。前不久应聘一家央企，自己十分喜欢那份工作，可惜未能如愿。比较困惑，恳请指点。

答：技术出身，在工作了几年之后希望向管理方向转型，这个设计应该是可行的，值得提醒的是，管理不是一个抽象的概念，它是由许多具体的分支构成的，比如财务管理、人力资源管理、生产管理、物流管理、行政管理、技术研发管理等，你需要在这些专业分支中明确自己的发展方向，然后为适应这样的管理职位而进行一系列的岗前准备。从你的实际情况看，以前没有专业从事过管理的实践经验，这样的条件去竞聘管理职位是有明显不足的。因此，你应该给用人单位一个理由：人家凭什么相信你，并将一个具体的管理职位托付给你呢？如果你给出的理由并不充分，那赢得管理职位的可能性自然很小。因此，实现自己的职业转型并非是一件简单的事情，但你也不必过分为难，因为尽管你没有相关的管理经验，但你的技术出身是可以给你加分的。现在的企业都欢迎那些具有复合化特征的人才，你以技术出身的背景去搞管理，就可能使自己具有潜在的复合化优势。只是你需要努力地将这种潜在的优势变成现实的优势，为此，你有必要参加相关的职业培训，获取有关的职业资质。同时要通过多种途径接触你目标中的管理实践，从而尽力弥补你在相关管理实践经验方面的缺乏。至于你计划的学业深造，为自己奠定坚实的专业基础的方案，如果能够争取实现，结合自身实践经验的积累，你的职业转型成功更是指日可待了。

4. 管理咨询人员如何形成较强的职业竞争力？

■ 问：我是管理专业研究生毕业，毕业后在一家小型咨询公司工作了两年，主要是区域方面的咨询工作。目前遇到以下困惑：感觉这份工作有点太宏观，写出的咨询报告是面面俱到，但都不深入，照这样下去难以形成自己的核心竞争力；公司比较小，刚成立没几年，在管理方面很乱，难以看到自己以后能发展到什么层次；由于缺乏具体行业的从业经验，再做下去也很难达到较高的水平。所以，现在想换份工作，不知道如何选择？

答：你现在的从业状况的确需要改变，从事咨询服务的人应该在某些专业领域是行家，这样在完成咨询报告的过程中，与几个专家互补协作，其质量才能得到保证。如果属于万金油型的，似乎什么都懂一些，但又基本属于



似是而非，这样的咨询人员的职业价值的确很难体现。因此，建议你从长远的个人职业成长角度考虑，选择一个管理分支作为专业方向，认真地执行。比如人力资源、市场营销、信息化管理等领域，经过一段时间的管理实践，使自己真正成为这方面的管理专家，然后寻求一个相对大些的咨询机构，在一个专业的咨询团队中扮演其中的一个专业角色。这样的设计对改变你的现状也许会更加实际。

5. 如何把握住晋升副总的机会？

问：我在某企业从事技术部门管理工作，最近企业招聘副总经理，职责涉及行政与业务两方面。公司老总和人力资源的领导都很看好我，但我自己却因为工作经验不足，对副总经理的工作理解不具体，没有信心面对这个挑战。我也不想勉强上任干自己没有能力负责的工作，虽然我是个从不轻易服输的人，但从心里却涌出了很强的自卑与失败的感觉。请问我现在应该从哪方面着手来提升自己呢？

答：企业的情况各有不同，因而各自的副总也有不同的岗位职责，很难明确给出固定的说法。但企业管理还是有其共性的，比如，你要非常了解自己所在的企业，生产和销售的产品及服务有什么特点，所在的行业及市场环境经历了哪些变化，处于什么样的竞争格局，这些当然都需要烂熟于心。其次，对企业各个部门及员工的构成等情况要很熟悉，懂得尊重部门领导及所属员工，自觉地将自己置于相关部门的编外一员，学会自觉地为他们完成部门及岗位职责排忧解难。这样，你这个副总就会深得人心，成为所属各部门及员工的知心朋友。在这种状况下，你就会赢得大家的欢迎和尊重，领导的职务就会当得很潇洒。因此，既然领导对你很有信心，你自己也应强化自信，可以边干边学习。只要你善于换位思考，自觉调动大家的力量来共同完善企业的相关管理，你一定会很快就胜任副总这个职位的。

6. 选择管理咨询作为事业的起步可行吗？

问：我是一名自考生，即将拿到自考工商管理学位。我想在自己创业之

前，先到好一些的管理咨询公司工作几年，我的资料库的行业设置就是按他们的分类进行的，我努力让自己符合他们的标准，一直渴望自己能成为某些公司出谋划策。我认为我擅长策划，我的目标是有生之年能带几个公司到资本市场。进管理咨询公司是我的第一个目标，您认为我现在的做法对吗？

答：你很有志气，设定的目标也足够高远。但坦率地说，你对自己职业规划的设计过于理想化了。替别人做咨询、搞策划，首要的一点并不是你是否具有能力，而是如何赢得别人的信任。你的教育背景很有限，资历更是谈不上，没有任何实践经验，你现在所拥有的东西都是一些间接的资料性积累，凭借这些东西就要跻身于咨询业，未免将咨询业的内涵看得过低了。

凡从事咨询服务的人都应该不仅有深厚的理论功底，更要有丰富的实践经验积累。就好比一位独立接诊的医生，刚从学校毕业断然是不具备资格的，总是要跟着老大夫实习相当长的时间，方可独立开诊。你现在还没有毕业，就是有些零碎的书本知识，别人不可能信任你。当然，并非是打击你投身咨询服务业的积极性，而是提醒你“千里之行始于足下”。既然有志于咨询这一行，就要踏踏实实地打好基础，在职场中认真实践若干年之后，才有可能逐渐具备从事咨询服务的资格。这种事情是急不得的，这是一项高智力的经验型职业，只有经过长期的积累和磨炼之后，你的咨询功力才可能被别人认可，你的志向也才可能得以真正的实现。

7. 如何获得管理咨询的经验？

问：我是法律专业毕业的，在几个小企业做过，今后希望能在企业管理咨询或培训行业发展。我是想进入我喜欢的行业，不再在行业里换来换去了。希望有人给我个提示，我想入企业管理咨询或培训行业，做业务也成，现在不知道怎么入行。请赐教。

答：“态度决定一切”，如果你确认希望将来从事管理咨询行业的话，那就至少应该拿出五年时间，扎扎实实地在一家相对正规的企业中用心工作一段时间。在这期间，认真学习企业的管理实务，发现企业管理中的问题，就



其特殊性和普遍性的问题进行具体的分析，以便为自己日后专业从事企业管理咨询打好基础。因此，没有一定的企业实践经验的人是没有资格从事企业咨询服务的。从你的经历上说，恐怕都不够深入，因为这项工作仅靠书本知识是行不通的。至于从事培训行业的选择，途径也应该是清晰的，选择一家相对正规的培训机构进入，从最基础的岗位做起。适合从业务就进入相应的岗位，适合讲课就深入某个专业修炼自己的讲课功力。总之，职业的选择一定要从基础的实践做起，而且应该保持专一，不能见异思迁，经过一段时间的坚持，一定会有收获的。

第三节 应聘管理职位的要点

一、管理要有基础经验的积累

管理职责的履行直接与企业正常经营秩序的形成密切相关，影响到企业目标的顺利实现。因此，应聘管理类职位仅凭学历文凭所代表的教育背景，肯定是远远不够的，还需要有职业实践，具备一定的基础经验积累，并应该接受系统的职业培训，获得相应的职业资质。如果抱着就职后边学边干的想法去求职，忽略此前的必要准备和积累过程，那就将管理职位的含义理解得过于简单和肤浅了。换句话说，如果在毫无职业积累和基本技能准备的情况下就很容易地获得了某企业的管理职位，可见这家企业的管理状况之低下。在这样的企业环境中从业，恐怕很难学到真正有价值的东西，以致造成职业经历的虚度，如此的代价未免过于高昂了。

从目前大学生就业的实际情况出发，很顺利地获得一个企业的管理职位，固然是许多职场新人很现实的心理预期。从职业发展的角度上说，既然机会是属于那些有准备的人，你在没有充分准备的情况下得到的职位，其真正的职业价值自然也是很低的，以后的成长之路也必然要为当初的轻松付出相应的代价。对于每个职场新人来说，最值得珍惜的就是自己的时间，如何在自己的职业第一站有效地补上自己的短板，学习到那些在书本里根本学不到的东西，这才是最初求职时首先应该考虑的职业选择问题。因此，刚出校门的大学生在求职时，应该对自己进行客观的分析：如果你已经有了较充分的实习经历及参与社会实践的较多经验，并对相关的管理职位有了很具针对性的职前准备，直接应聘相应的企业管理职位当然就是顺理成章的事情。而如果你在校期间很少有社会实践的经历，对管理职位的理解仅仅限于书本上，似乎根本不具备管理职位的求职资格。在这种情况下，理性地选择较低端的企



业职位，认真地从零起步，扎扎实实地进行相关的职业积累，才是对自己职业健康成长的真正负责。毕竟职业之路还很漫长，当你具备了一个合格的管理人员的基本职业素养之后，机会之门必然会向你敞开。

二、沟通与协调是管理的基本功

如果将企业比喻成一部运转着的机器，各管理部门就如同机身上的部件，尽管其价值各有区别，但缺少哪一个都不行。因此，为了保证企业整个机器的良性运转，各管理部门必须相互配合，协同动作，这就对每个管理职位从业者的沟通与协调能力提出了较高的要求。管理职位的职责特点之一就是不能光埋头做好自己的事情，还必须协同企业的相关部门和职位共同作为才行。例如，企业的 HR 要完成企业员工的合理配置，就必须了解企业相关部门的工作状况，并在其积极配合之下，才能将员工的合理配置工作进行到位。在这个过程中，自然需要良好的沟通和有效的协调，任何沟通的不畅及协调的缺位必然造成工作的失误，从而给企业的利益造成损失。

尽管沟通与协调在社会环境中是两项基本的生存技能，但对企业的管理职位而言，却有着更为突出的岗位技能要求。在这样的岗位上，要求你必须善于和适应同企业的方方面面打交道。同领导打交道，领会领导意图，汇报管理工作的实施情况；同其他管理部门和岗位的同事打交道，寻求合作与协同，彼此默契配合；同基层的一线员工打交道，直接获取生产经营的一手信息，保证企业的相关管理举措适应现实的市场环境需要。由于所要打交道的人所处的位置不同，对企业所承担的具体职责各不相同，其职业素养及合作意识自然也会有较大的差别。这就要求管理人员能够区别不同的沟通对象，采取适当的方式，使沟通的过程顺畅而和谐。在具体的工作与关系的协调上，更应养成换位思考的良好职业习惯，破除本位观念，更多地替对方想问题，这样才会赢得对方积极地响应你，从而保证协同各方多赢局面的实现。

这里强调的沟通与协调能力的养成，必须建立在多实践、多体验、多反

思总结的基础之上，没有人天生就具备这种职业技能。在应聘管理职位的时候，用人单位不可能对你在这方面的实际能力要求过高，但在基本行为意识和职业态度上，具备良好的基础却是必需的。比如，面试的环节，让你面对这样的情况：如果你是企业财务人员，当企业的财务开支规定与一线的业务人员的工作实际发生矛盾时，你该如何面对？如果你采取简单地坚持原则的办法，让业务人员必须服从有关的条文规定，结果显然是行不通的。而一味地迎合业务人员的要求，也有悖于财务管理的基本原则。此时正确的选择当然就是通过有效的沟通与协调，在不违反财务纪律的前提下，适当修改企业的相关财务管理细则，使其更加人性化，更能够体现财务向一线业务倾斜的现代管理精神。这其中起决定因素的并非是你坚持财务规定的强硬态度，而是真正为企业的根本利益负责，坚持管理的变化与创新理念。如果你的回答体现了这种职业精神，相信面试的结果会很不错的。

第五章



金融类职位选择篇

金融行业具有垄断性、大规模、经营稳定、实力雄厚的特征，因此，金融类企业自然就成为职场中最紧俏的求职去向。许多面临职业选择的大学生在将金融企业作为自己职业首选的时候，往往想得过于简单。在他们看来，能获得进入金融企业的机会，自己的职业生涯就会与稳定、高收入绑定了，以后的职业前途就会高枕无忧。如今，越来越多的年轻朋友逐渐明白了，上述想法其实有些一相情愿，且不说金融类的职位进入门槛高，非专业出身、学历较低的人很难进得去。当然，即便你没有高学历，也并非金融专业出身，如果你职前准备充分，擅长与客户打交道，并具备创新性思维，在金融企业市场营销一类的岗位上同样是可以得到体现自身职业价值机会的。有志于在金融企业一展职业抱负的年轻朋友，不妨将求职重点集中到争取竞争性的金融职位上。

第一节 金融类职位的特点

一、金融企业高门槛现象辨析

从行业本身的属性来说，金融行业是专业性强、风险性高的特种行业。由于金融行业在我国目前的行业结构中仍然具有较高的准入门槛，是改革开放以来市场开放程度相对较低的行业之一，其大型国有商业银行垄断性的行业地位依然存在。由于这些固有的因素，目前我国金融企业的整体赢利能力较强，企业的稳定性较好，员工的工薪及福利待遇也位居国内各行业的前列。于是，金融行业也就成了大学生毕业后在政府公务员职业之外最青睐的行业职位。在这种形势下，由于人才供求规律的主导作用，国内各金融企业的就业门槛自然就水涨船高。在诸多就业条件的限制中，有专业、学历的限制，甚至还有学校级别的限制。

然而，这种表现在金融企业求职中的竞争还有一些心照不宣的暗流在涌动，那就是人际关系的无形作用及在某种情况下的决定性影响。金融企业毕竟不在政府机关序列，不实行全国统一的国考，而是由各个金融企业根据自身情况，自行决定新人的选拔录用。因此，求职者在进行职业选择的时候，不能无视人际关系的社会现实，务必要理性地看待这一事实。

职场是社会的有机组成部分，金融企业更是中国社会各种美与丑、善与恶现象的浓缩之地。在这样一个两面性尤其凸显的环境中，做出进入金融业选择的年轻人，如果对自己的人生抱有积极进取期待的话，就非常有必要让自己淡化金融企业中随处可见的利益诱惑，积极面对其中的各种职业挑战，努力学习不断变化中的各种职业技能，使自己在金融企业更多地汲取其正面的职业营养，抵御各种负面的消极意识的侵袭。只有这样，你的人生才不会因金融企业的职业选择而酿成缺憾。



二、了解客户是金融企业生存的基本法则

即便具有许多特殊性，金融企业也是企业，也必须面对日益多变的市场环境，也要接受日趋激烈的同行竞争挑战。从这个意义上说，在金融企业中从业，面对的职业挑战一点儿也不比在其他行业的中少。因此，求职者要珍惜来之不易的职业机会，稳定自己在金融企业中的位置，并能够不断地得到更好的发展机会，文凭、学历、学校级别、各种关系背景都已经结束了各自的使命，该以自身的能力和实际作为来体现出真正的自我价值。金融企业的职位多种多样，但能够真实体现职场新人实力，并能够有效地打开自身职业成长最大空间的职位却是明确的。那就是直接接触市场客户的职位，那些可以发挥你的个人能力，为自己所在的企业赢得客户信任的职位。从实际情况来说，这样的职位往往不被新人们所青睐，因为其挑战性强、工作的强度大、付出的辛苦多。更令许多年轻人心中打鼓甚至畏惧的是，这类工作的结果非常不确定，如果自己无法面对不同的客户，经受不了被客户拒绝、刁难等挫折的考验，那样的结果自己是否能够承受得了呢？

现实中的职场就是这样的，你如果不想付出持续的努力，坦然面对各种挑战，在各种挫折和磨难中实现成长，你就只能接受平庸，待遇低下并被视为可有可无，可能随时被替代，甚至被无情地淘汰。即便是在金融企业，这样的情况也不可避免，也必须客观面对，这也是一种不以人们的意志为转移的客观事实。想通了这个道理，知道接受市场和客户的历练是无法回避的，能够从容理性地面对就是最现实的选择。其实，金融企业的市场工作难度并不是最高的，由于行业特殊性的存在，金融企业和社会经济结构中的强势是不言而喻的。如果你在所承担的市场业务推广或客户服务等职位的工作环节中能够具备良好的职业素养，摆正自己的位置，切实尊重客户，自觉从努力为客户提供服务价值的角度出发，你的服务对象又怎能不接受你递过来的橄榄枝，认同并响应你的合作意见和服务建议呢？从金融企业的市场推广类职位的从业规则上说，你希望得到客户的积极响应和支持，当然要确认自己提

出的合作或服务建议对客户切身利益的 actual 价值。而确认此项价值的前提却是，必须通过多种有效的途径并付出足够多的努力和辛苦，当然还有足够的善意和微笑去了解 and 发现客户的需求。在这个基础之上，你的工作才可能得到客户的认同与响应，你的职业之路才可能沿着正确的轨道走向理想的明天。



第二节 金融类职位职业咨询案例

一、银行

银行是目前就业市场最受年轻人青睐的地方。之所以如此，主要是因为一般在人眼中，银行目前处于社会中的强势地位，其员工的待遇优厚，且职业的稳定性高，竞争的压力极少。从某种情况看，这样的观点是有道理的，的确反应了银行职业的基本现实。但从发展的角度说，银行工作轻松、稳定、无压力的说法又是站不住脚的。因为银行也是在市场竞争的环境中生存和发展的，随着中国改革开放进程的深入，中国金融业正在日益融入世界经济的一体化之中，银行也必然面临国内国际越来越激烈的市场竞争。对于如今刚出校门的大学生来说，以后的职业之路还十分漫长。无论是毕业后幸运地直接获得某家银行的从业机会，还是希望在自己具备较强职业技能、拥有丰富职业经验的时候，到银行企业谋求自身职业价值的更好实现，都必须对应付银行今后同样存在的竞争环境具备更充分的心理及职业技能方面的准备。从一定意义上说，作为集高风险、高收益于一身的银行从业人员，应该具备比其他行业人员更强的心理素质、更好的学习能力、更优秀的职业技能、更敬业的职业态度才行。

1. 非金融专业定位银行的职业目标是否有些盲目？

问：我是一名在读研究生，专业是管理学，就业方向暂定银行。感觉自己社会经验少得可怜，不善于与人交流，不知道自己喜欢从事什么类型的工作，适合做些什么。想请教一下，我应该怎样解决这些问题，请在就业方面给一些建议吗？

答：今天的学习是为了给明天的从业做好知识与技能上的准备。因此，建

建议你充分利用好剩下的在校时间,针对自己的职业规划与职业定位,认真进行相应的技能与实践经验的储备。在确定自己的职业方向的问题上,务必要从自身的实际出发,本着扬长避短的原则,尽量避免择业的盲目性,真正将自己喜欢并能很好地体现自身价值的职业作为自己今后的职业奋斗方向。根据这样的原则,你将自己今后的职业目标暂定为银行,是否有些盲目呢?在许多人眼中,银行的工作收入高、从业压力小,因此,许多人都趋之若鹜,导致银行的职业门槛不断升高。提醒你应该清醒地认识自己,理性地进行今后职业的定位。同时,也要做好如果银行进不去的应变准备才行,关键是要切实强化自身的职业技能,这样你才可能成为一名真正受职场欢迎的有用之才。

2. 为何痴迷金融从业的一条路呢?

问:我大学金融专业毕业后干了半年销售,考过研究生,但没成功。后来得到了一家快销品公司的录用通知,但自己还是有些犹豫。作为金融专业的学生,总有点向往券商、基金等高收入的行业。要进入这些行业的大公司,研究生文凭不能少,再加上心中的名校情结,很想去北京读研。家里也没什么负担,父母对我的选择都理解,让我把握机会,边工作边学习。现在不知道是在快消行业努力奋斗,还是蹲家里再考研呢?

答:想进金融行业从业,这是许多年轻人共同的想法。原因很简单,就是因为薪酬标准相对高,待遇相对好,能使你在同样的状况下获得更多的实惠。正因为如此,金融业的进入门槛也逐渐抬高,没有较高的学历不行,即便有了较高的学历也未必行。关于考研的问题,你已经考过一次了,如果再考不上怎么办?即便考上了,不是名校同样要被歧视的,哪怕你考上了名校,你的年龄和从业经验已不占优势了,还是缺乏竞争力。这样被挑来拣去,最终如果还是不能如愿,你又将如何面对呢?即便家里不说什么,也不用你贴补,你的青春年华却白白地耗在了这个无用的读死书的过程中了。因此,建议你实际一些,行行都能出状元,只要努力付出,干哪一行都能有出息、有快乐的。就在快销品行业做下去,只要你足够努力,又善于学习,舍得付出



辛苦，完全可以活出一个不一样的自己。

3. 如何实现银行业务岗位的转型？

问：本人于2009年重点大学金融专业毕业，进入股份制商业银行一年，在郊区支行做了半年柜台后专做综合，该工作与金融没有太大关系，也没有任何技术含量，替代性极强。在这一年里找到了自己在银行发展的方向：专业性和技术性强的工作岗位。心仪的发展方向是：国际业务。由于本人对外语有较大的兴趣，英语基础不错，加上金融学专业，对于国际金融、国际贸易有基本的认识。国际业务在银行里应该是专业性很强的工作，即便到其他银行也能找到不错的职位。我对自己的学习能力很自信，想通过自己的努力进入分行或者总行的国际业务部门工作。我想知道，应该通过怎样的路径去努力？考虑到我现在岗位的替代人选，支行领导是否同意调动等因素，我现在的转岗、转向会有一定的阻力。请您给我一些指点。

答：你首先应该明确一个基本的道理：机会永远属于那些有准备的人。尽管在岗位调动的问题上，人脉关系很重要，但如果你不具备良好的专业素养，就无法适应专业岗位的需要。你现在的工作时间并不长，在基层多积累些实践经验是很重要的。因此，你有必要调整好自己的心态，首先应该安心本职工作，如果你急于换岗，导致工作不安心，领导的印象分就失去了，换岗的事情自然就彻底没戏。你的职业定位很清晰，在安心本职工作的同时，应用心学习与国际业务相关的专业知识与职业技能。你的外语基础很好，但在专业技能方面又如何，肯定有学习和强化的必要。如果你能够在做好本职工作的同时，努力为转岗做好准备，一旦有机会出现的时候，你才可能抓得住。同时，你有必要细心观察和了解行里的岗位变动情况，不错过任何可能的机会。在准备到一定程度的时候，可选择一种恰当的方式向有关领导汇报自己希望转岗的想法，比如用电子邮件的方式，以征求指导和帮助的口吻，委婉地说明自己的职业构想及为此所做的种种努力。如果姿态放低，态度诚

悬，时机把握恰当，领导对你的想法应该是理解的，并很可能为你赢得加分的因素。因此，这个机会把握的关键就是要在目标确定之后，认真进行各种专业知识与技能的准备。

4. 生物化工专业向金融业转行的想法是否现实？

问：我是二本学校生物化工专业的硕士生，现在要找工作了，毕业后真不知去哪里。现在生物行业的前景不太好，所以我想转金融行业，现在利用最后一年时间考证书。如果有机会，我也愿意做本行，因为论实验能力、写作能力和英文都还可以。如果想做本行，我可以去哪儿？如果工作了再转行金融，只有证书而没有专业学历，难不难？

答：我对生物化工专业的情况及就业范围并不很了解，但在就业的选择上，不应简单地对号入座，有些相近的专业都是可以列入考虑范围的。如果选择金融，基本上就脱离原专业，仅凭一纸资格证书，恐怕很难得到在金融业中的就业机会。因为现在的金融业就业竞争太激烈，你将自己的就业方向限定在金融领域的想法过于盲目和渺茫了。从现实的角度说，就业的成功取决于你扎实的职前准备，考证是准备的内容之一，但并非是最重要的。正确的职业定位才是最重要的，你应该认真思考一下，将自己定位于金融业真的合适吗？是否想当然地觉得金融企业稳定、收入有保证、比较光鲜、面子上过得去，就从众了呢？如果是这样，你對自己就太不负责任了。

你在就业选择时，既应关注社会的热点和需求状况，更应考虑自己的现实情况。你在自己的专业上已经读到了硕士，完全脱离专业背景去求职有些不现实，如果本专业就业有困难，理性地选择一些相近的专业，同样可以依托自己的专业背景。你如果对搞技术根本不感兴趣，那就另当别论了。即便那样的话，你将自己的职业选择定位在金融领域也有点过于难为自己了，因为那里的门槛毕竟过高。如果初期就业的期望值降低一些，认真积累自己的职业经验，即便在普通行业中发展，如果能够选择一个适合自己的职位，通过在职学习的途径，同样会获得良好的职业发展前景。



5. 如何破解银行工作的“围城效应”？

问：我国贸专业本科毕业已经一年了，由于对金融行业比较感兴趣。因此，毕业之后靠关系进了银行上班，目前是客户经理职务。上班至今，几乎未开心过，不断的各种考核将自己压得喘不过气来，经常绝望，时得想着要完成任务。我也反思过，是自己资历浅，对于营销的工作，心理也存在一定的抗拒。我在考虑能否换个岗位试试看，我对期货也比较感兴趣，正在备考期货从业资格证，想去期货公司学习，还准备去国外读金融方面的研究生。我究竟该怎么办？

答：感觉你的首要问题还是心态过于浮躁。有关系进银行，这在许多人眼中是非常值得羡慕的，而你却觉得压力很大，颇感难受，这大概就是人们常说的职业选择中的围城效应吧。别人眼中的好工作，你却因为有人关照，得来太容易了，因此缺乏珍惜。这个世界总的来说是公平的，一分耕耘，一分收获，别人眼中很风光的职位，你却感到不堪重负，总想着逃避，这其实是一种消极的人生态度所导致的。你的这种想法不从根本上扭转，换了工作也很难得到快乐的。比如，你觉得营销业务岗位有指标、压力大，想去干柜员。但你如果干上了柜员，很快就会有新的烦恼：那个工作简单枯燥，薪酬又低，还学不到东西，在同事眼中是最不被人待见的简单劳动，这种心理的不平衡必然又会让你添加新的烦恼。至于你想去做期货，或去做别的投资项目，表面上看，那些工作似乎很潇洒，但风险极大，一旦遭遇大的投资败笔，你恐怕连后悔都来不及。况且从事投资职业必须具备极强的心理素质，你在面对并非很重的工作负荷就心神不安了，这样的心理状况如不改变，恐怕很难做那些投资的职业尝试。

建议你应该珍惜现在的工作岗位，你目前的有利条件不少，关键是要将心态调整好。客户服务和业务拓展的压力也并非无法承受，重要的是你应该转变目前的工作态度。不要把工作任务、业务指标看做是压力，它其实是促进你业务能力提升、为自己赢得更好薪酬待遇的很好机会。至于你为此付出的一切，也不应该抱怨什么，那是你为成长所必须付出的代价。如果你能够

挺过进入业务角色的初期，从而掌握银行业务拓展、客户联络工作的规律，你今后的职业前景一定是充满希望的。面对现在的挑战，逃避是没有出路的，任何一项工作要想不面对压力、不经受挫折，就能够获得成功和快乐，这完全是幻想，根本是不切实际的。在你的成长过程中，现在的阶段正是适应环境的瓶颈期，一旦树立自信突破它，以后的成长前景就会一片光明。

6. 银行客服有发展前途吗？

问：我毕业两年了，当时学的专业是中文，毕业后就到了一家银行做客服。两年下来，我觉得自己真的很不喜欢这个工作，觉得没发展前途，而且感觉工作压力很大，自己经常夹在领导和客户之间受气。现在生活压力太大了，一直想辞职，却一直不敢付诸行动。这个工作平时倒班和加班特别多，休息时间比较少，所以让我感觉已经快和社会脱节了，我担心出去找不到待遇好一点的工作，又担心自己这样一直耗下去对以后换工作更不利。就这样纠结快一年了，非常矛盾。

答：在银行工作，这是如今许多年轻人很向往的，你却想要辞职，反差似乎很大。建议你认真思考一下：如果辞职，你拥有什么过硬的职业技能？你希望从事什么工作？选择什么企业呢？如果你对这些问题都无法给出肯定的回答，你现在就没有资格辞职。你应该明白，现实的职场中没有任何一项工作是完美无缺的，在银行从事客服工作是一项不错的工作，你能够直接与客户打交道，直接了解客户的需求，经受沟通等方面的技能历练，还可在银行与客户之间的利益一致性上努力寻求共同点。这个过程会使你经受很有价值的职业训练，你应该珍惜才是。你之所以感觉累、烦、与社会脱节，恐怕是你的心态需要调整了。你总希望找到待遇更好的工作，你为此做好充分的技能和经验准备了吗？在这个世界上，更好的东西绝无凭空得到的可能。因此，你应该现实一些，珍惜现有的，让自己的职业态度积极起来，将现在每天的工作当成很好的学习和历练的机会。比如，建议你认真研究客户的需求及每次的投诉，分析客户服务环节中有哪些需要改进的地方，了解同行在服务中有哪些值得借鉴的东西，经常就改进银行服务提一些建



设性的合理化建议等。这样，你不仅可以从工作中得到乐趣，更能为今后的发展奠定好的基础。

7. 银行工作的压力能回避吗？

问：我是应届大学毕业生，就读于省内财经大学金融学专业，我家在离省会特别近的城市。我目前有两个 Offer，一个是某期货公司做客服，待遇还不错，比较稳定，没有任务指标；另一家是全国性的城市商业银行，该行要在本地设立省分行，我们会在外地培训轮岗一年之后回到省分行，应该算是第一批员工，但银行估计越往上走，存贷款压力会越大，也会特别忙。我是女生，有读在职研究生的规划，请问：我该如何选择？

答：在市场环境下的金融行业中从业，竞争压力是必然存在的，哪里都一样。期货公司的竞争压力更不会比商业银行的小。因此，在职业选择的问题上，还是要有长远的眼光。如果你对期货运营没有特别的兴趣，考虑去那家商业银行的机会似乎更现实。作为该行在本地机构的首批员工，在以后的职业发展上应该有很多优势。你希望通过在职读研的途径进行学业深造，是有长远眼光的，值得肯定。至于以后必然要面对的工作压力，还是坦然面对较好。要想实现自己的职业价值，毕竟这些都是必须要付出的代价。

8. 如何获得持续的职业竞争力？

问：我是计算机系的大三女生，目前正同时修读金融学的第二学历。我觉得摆在自己面前有很多条路可以选择，要么选择计算机专业保研；要么去考研，可选择金融或计算机专业；或者可以申请出国；又或者去工作，从事计算机行业。对于这些选择，我觉得自己几年来一直在徘徊犹豫，我应该做何决断？

答：相对于更多没有很好选择的同龄人来说，你是幸运的。从目前的情况看，你的计算机及金融专业课程学得都不错，还有保研和出国的机会可供你选择。即便也有些选择的苦恼，那也算是幸运儿的烦恼。建议你考虑争取出国留学，在国际金融方向进行深造，这样未来会拥有更好的职业发展前景。

做出这样的选择,当然意味着放弃计算机专业方向及在国内读研深造的可能。之所以应该做出这样的选择,是因为计算机的技术方向更适合男性,并且是年轻人的职业。从长远职业发展的角度上看,你拥有的计算机专业背景即便进入金融企业,也会有助于你在企业信息化方面具有较强的职业能力。而作为一个女孩,将计算机技术作为自己的主要专业方向,今后的路会越走越窄、越走越难的。在是否出国深造的问题上,如果有可能,还是应该走出去。这样在日后金融业的职场竞争中,你的国际化色彩和相关能力会为你的职业生涯奠定良好的基础和持续竞争的优势。

9. 没有客户基础去银行能有发展吗?

问: 我是一名大三的学生,准备找一份暑期实习的工作,朋友介绍了一份去长沙兴业银行实习的机会,我也比较感兴趣,同时也希望实习之后能留下来。现在我的问题有两个:我是一名外地学生,在长沙本地毫无客户资源,现在从事这份工作是否合适?您对兴业银行是否熟悉,能否介绍一下,以便我对自己未来的发展规划做出评价。

答: 对于一名在校大学生说来,利用实习的机会,多积累一些社会实践经验,的确非常有价值。你有机会去兴业银行实习,应该是很幸运的,值得好好珍惜。实习的主要价值是认识社会职场,积累实践经验,知晓自己与职场需求的差距,别将实习仅仅作为就业的跳板,这样有些过于功利了,对你的职业成长不利。至于你提到没有本地的人脉资源,其实这并不是很重要。因为任何一个人的人脉资源都要靠逐渐积累,原有的基础并非特别重要。即便你原有的人脉基础是零,只要你肯学习和实践,并有着对人的热情和负责精神,用不了多久,你同样会拥有可观的人脉资源。这其中的关键是你具备良好的服务意识和职业素养,在这样基础之上形成的人脉资源才可能是良性并持久的。关于兴业银行的具体情况,了解的途径有很多,现在是网络世界,通过网络,什么情况都是可以了解得到的。况且,兴业银行是一家公众性质的股份制银行,各种信息都是很公开的,它又很重视在社会上塑造自身



良好的企业形象。因此，你只要用心，完全可以对这家企业有深入的了解。

二、证券

从本质上说，证券行业是金融类中介机构的一个集合。这个行业中的企业从事的业务种类有很多，比如股票、国债、基金、期货、产权等许多种金融商品。尽管这个行业在今天的中国大陆仅有不过短短二十年的发展历史，然而由于时代发展的需要，这个产业适应中国经济的超速发展，在这段时间却获得了最好的发展机遇，实现了产业发展的加速度跃进。如今的中国证券业已成为中国经济快速健康发展的助推器和有力的杠杆，自然也成为充满青春活力的职场新人竞相角逐的职场前沿地带。其实在许多看起来很光鲜的职业背后，都有着许多想象之外的难点和不尽如人意之处。比如，从事证券经纪服务的人员，往往是按绩效考核的，创收水平上不去，各相关人员的收入水平自然很低。因此，青睐证券行业的年轻朋友往往是看到了操盘手的风光，而对经纪服务类岗位却退避三舍，这大概就是表现在证券行业中的围城效应了。因此，有志到证券业中弄潮的职场新人，必须在心理和职业技能上做好充分的职前准备，不仅要有较强的风险意识和客户服务意识，更要具备较强的学习能力。只有切实淡化功利，着眼长远，真正将客户的利益放在第一位，将自身的健康成长看得更重，你才可能在经历和感受证券市场的惊涛骇浪中获得健康的成长，并品味到从业过程的快乐。

1. 如何看待证券中介的职业？

问：本人金融类院校毕业，目前在房地产中介上班，之前一直想投身房地产行业，但真正进入了才发现和自己料想的差距很大。很想知道在证券经纪与房产经纪之间应该怎么抉择？我目前的工作时间特别长，一个星期仅休息一天，不知道证券业的情况怎样？

答：要想在职业上有好的发展，付出辛苦是必需的。相对而言，房产中介的辛苦程度的确会更高一些，因为这个行业受市场影响的程度太大，而且

很不规范。但从市场前景的角度上说，房产经纪与证券经纪业的发展都会是很好，这主要是得益于中国经济的快速发展。至于你适合在哪个行业中发展，主要取决于你的适应能力和价值取向。从一般的角度上说，证券经纪的门槛似乎更高，专业背景及职业技能方面都有明确的限定，但收入等方面大概也会更好一些。

2. 进证券公司不能回避经纪业务吗？

■ 问：我是一名即将毕业的在校研究生，学的是师范类历史学专业。由于女朋友在省会城市当老师，工作比较固定，而我现在要留在省会城市当老师相当有难度。和女朋友已经到了谈婚论嫁的地步，离开省会城市显然不太可能了。现在只能丢弃自己多年所学的专业进企业，自己对证券行业比较了解，有一定的实践经验，并自学过这个行业的专业知识，对这个行业有比较完整的认识。由于进入这行业后很多人都要当经纪人，我的性格相对内向，做销售感觉不合适。虽然自己对这个行业很感兴趣，但是专业跨度大，发展前景不好说，可是实在没有多少选择余地。烦请您给分析一下。

答：坦白地说，进入证券公司的确不可能回避经纪业务，除非是作为专业技术人才招聘的。而实际上，你也不必把销售看成是多么难的事情，既然要从事证券业务，经纪服务是一堂必修课，真的无法回避。许多正规的证券机构通常都有这样的规定：新人进入公司，不论以后从事什么职位，都必须在经纪服务部门工作一年才行，就如同许多政府机关也要求新人去基层锻炼一样。因此，既然你从事证券业别无选择，那就扎扎实实地在经纪服务的岗位上干上一段时间，或许会为你今后的职业生涯奠定良好的基础。至于如何面对证券经纪岗位的挑战，如果你能将心态平和下来，认真地去关注客户的投资需求，更细致地发现自身机构在服务细节方面的特点，从而实现更有针对性的市场推广，更好地实现差异化营销。那么，胜任这个职位也绝非是不可能的事情。



3. 证券经纪人的工作是否有前途？

问：我是金融专业的一名大四女生，具有证券从业资格，但我不想从事证券经纪人的工作，也讨厌拉客户这种要业绩的工作。请指点我该怎么选择。

答：承揽客户、业绩考核，这些都是企业生存的基本要素，很难回避的。况且，如果从事那些与业绩没有直接关联的工作，除非你有其他的专项技能，否则，你就只能是处于辅助、被动、从属的地位，没有职业竞争力，随时可能被别人替代，从业的安全感会很低。这样的日子你愿意过吗？不知道你为什么这么厌烦做业务，其实态度端正了之后，这其中是能够品味到许多成长快乐的。进证券公司去工作，应该是很实际的选择。对许多人而言，这样的职业去向应该是很令人羡慕的。当然，去证券公司未必一定要从事经纪业务，但的确无法完全回避。如果你能够做好这样的心理及技能方面的准备，你就可能有一个不错的职业发展。

4. 是否应面对证券公司客户经理职位的挑战？

问：我是一名女生，目前在北京一所高校在读，即将毕业。刚刚收到银河证券的 Offer，是客户经理的职位。此前听说这行在刚开始的阶段会很辛苦，没有人脉根本行不通，周围的人都不看好。但我又十分喜欢金融行业，大学期间也是做外联的，但也怕自己熬了几年没熬出头，到时候估计干别的也没什么可能了，所以目前十分纠结。您能帮帮我么？

答：如果你的确喜欢从事金融业，这是一个不错的机会，应该珍惜才是。证券公司是许多年轻人所向往的，银河证券又是一个大券商，其中的机会很多，关键取决于你自己的努力。要使自己胜任岗位，的确不是容易的。比如你需要通过一系列的考试，拿到各种相关的专项职业资格，对于这样的挑战，似乎刚毕业的大学生还是有些优势的。真正的挑战是要通过市场的历练，作为客户经理，要经常面对客户提出的各种问题，要帮助客户解决各种业务问题。要努力使客户满意，这方面的工夫自然要用足。此外，你还必须做好直

接面对陌生客户进行市场推广的工作，这是证券公司新人的必修课，肯定要过这一关的。其实，这也并非有多么可怕。该公司的牌子很大，还是有些市场号召力的，如果你能将工作做细，完全可以赢得这种挑战。一旦通过了这一关，你以后的发展路径就会变得宽广起来。

5. 期货公司网络推广职位的价值如何？

问：即将毕业的我刚接到一家期货公司的实习通知。我的岗位的是网络推广，是否需要去拉客户？感觉心里没有底，请您给点建议。除了待遇，我更关心的是该项职位的发展。网络推广职位倒是我比较喜欢的，在其中发展是否能积累相应的经验，并受到较好的培训呢？

答：能够在即将进入职场的时候，就得到这样一份实习的机会，你很幸运，值得很好地把握。期货公司未来的成长空间非常巨大，而在其中承担市场推广工作也是必须要经受的基本技能训练。你所谓的“拉客户”，实际是市场推广工作结果的一种表象，其实际的职业内涵当然并非这么简单。市场推广首先要接触和了解客户，使自己成为公司与客户之间的桥梁和纽带。完成好这个岗位职责并不简单，不是仅凭认识几个人、求得人家的关照那么简单。在完全竞争的市场环境中，如何使客户认同公司的经营理念，在良好的服务过程中让客户对公司产生强烈的归属感，要凭诚信、凭你对公司经营及服务理念的深刻认同和掌握、凭公司经营和服务团队杰出的市场运作能力，而这些都是一个市场推广人员需要学习和掌握的。也就是说，要胜任期货公司市场推广的职位，能够获得良好的市场业绩、拥有较多的客户资源，固然是一个很主要的标志，但更本质的还是要靠自身良好的职业素养及实务技能作为支持，才能确保你在职场生涯中走得稳健和长久。

三、保险

保险行业是目前国内成长性最好的行业之一。仅据 2008 年的数据资料统计，中国的总体保险深度（指某地保费收入占该地国内生产总值之比，反映



了该地保险业在整个国民经济中的地位)依然很低,仅为3.3%,远低于7.1%的全球平均水平,反映了中国保险业的未来增长空间非常大。阻碍中国保险业发展的主要问题仍然是国民保险意识的薄弱。从这个意义上说,中国保险业的发展还有非常漫长的路要走,行业发展的前景一片光明。在现实生活中,中国的保险企业由于发展的时间并不长,员工的职业素养参差不齐,甚至经常发生对消费者进行误导的服务质量问题。致使许多消费者对保险企业颇有微词,以致对保险业务人员的市场推广行为产生较强的逆反心理,从而导致保险事业的发展被严重地贻误了。在目前的招聘市场上,保险营销人员的需求是最明显的,甚至到了来者不拒的程度。究其原因,一方面是因为保险企业的业务拓展很快,营销队伍的充实迫在眉睫;而另一方面,恐怕是因为保险营销人员的较高淘汰率与人员流失严重的缘故。

客观地看,保险企业中进入门槛较低、较容易得到的职位主要是市场营销职位。而这类职位又的确很具挑战性,致使许多职场新人望而却步。平心而论,保险营销职位的从业难度的确很大,从业者必须具备很好的心理素养,能够承受经常性的挫折磨炼,还要在与客户的有限交流中敏锐发现客户的保险需求,并有效地因势利导,协助客户分享保险给其生活带来的安全与保障。为了给予保险营销人员有力的支持和援助,保险企业都建立了一套高质量的培训保证体系,通过各种有效的激励和充电措施,促使营销人员总能保持旺盛的工作热情,真正做到从容地应对各种挑战。这样的从业过程对年轻人的职业成长无疑是非常有益的。即便你仅仅在保险营销的岗位上工作很有限的一段时间,对你的职业潜能开发、职业能力的塑造,以及今后的职业成长,都是好处多多的。

1. 保险营销具有怎样的职业价值?

■ 问: 现在有家保险公司招聘内勤,可我担心其实质是招卖保险的人。其职位描述是这样的:调查和分析电话营销行业和网络销售的市场信息和动态;负责员工新产品培训,对各类培训进行追踪,及时进行意见反馈、经验的总结,不断提升培训效果;主持产品推荐会和合作推动会;其他

销售的行政支持工作。还有就是在外资银行做保险支持岗位，比如文件整理、电话接听之类的，哪个职位的发展更好？

答：从其岗位职责的描述看，应该不是假的。但需要提醒的是，保险业是市场竞争与职业挑战最激烈和直接的行业，要胜任内勤职位，缺乏一定的市场营销经验恐怕是不行的。也就是说，很难支撑你走得很远。因此，如果你有决心到保险企业中去就职，早晚都应补上市场营销这一课。尽管保险营销职位的淘汰率很高，但肯于学习和实践，能坚持下来，离精英基本上就不远了。如果你不惧怕挑战，不妨勇敢地去试试，这样的机会肯定比文件整理、电话接听一类的工作更有职业价值。

2. 保险公司能作为从事公众理财职业的起点吗？

听着理财规划专业的学员小李有关职业经历的叙述，对其自如的语言能力很欣赏，也意识到帮他梳理职业心态的责任。27岁的他，三年前获得成人教育的金融专业本科学历。但在一些有着行业优越感的金融机构，苛刻的选人条件使他在毕业后的一系列应聘实践中屡遭打击和挫折。不得已，他只好改弦易辙，放弃直接进入金融系统工作的初衷，转而到其他行业寻求就业机会。

他先后在一家大型商品零售企业担任业务主管，后来又在一家人著名的医药企业从事市场开发，他的工作和职业素养得到了企业领导的认可，但他自己还是没有找到良好的职业感觉。后来他又试图强化自身的外语技能，很投入地学习了韩语，设想将来能从事与韩国企业打交道的工作，这一设想落空后，又尝试过家教等工作。看得出来，毕业后挫折连连的就业尝试使本来很自信、阳光的小李显得有些沮丧，自己的职场生涯应该怎样规划？先天教育背景不足的阴影怎样才能摆脱呢？

小李的问题首要的还是一个心态问题。刚毕业的时候，内心充满了理想化的美好蓝图，职场中屡屡受挫后，就丧失了明确的职业目标，东冲西撞，从而使自己脆弱的心态变得更糟。尽管这三年的职场经历不成功，但这些经



历却构成了其自身的重要财富。应该正确认识自己，不能因为这一段的挫折，就迷失了自己的职业方向。他的职业空间仍然应该定位在金融领域，尽管这个行业的进入门槛很高，但如果进行了充分的准备，系统地掌握金融行业所需的专项技能，门槛的突破就不是问题，关键在于是否准备好了。结合他自己的一些想法，对他的下一步（准备）给出了如下建议：

① 金融行业是一个大的行业概念，要根据自身的条件进行具体有针对性的定位，比如参加理财规划师证书的培训，获得职业资质的同时，应深入了解公众理财的实际状况及未来的发展态势，为自己将来能进入金融机构，专业从事公众理财咨询工作打好基础。

② 他具有一定的外语基础，英语和韩语都可进一步强化，外语技能的掌握就可为其提供良好的职场竞争力。现在中国内地的金融市场正在对外资实施全面开放，许多国外金融机构将陆续进入一些中心城市，小李具有金融的专业教育背景，又具有理财规划师的职业技能证书，如果同时熟练掌握英、韩两门外语，无疑在竞争韩国等银行的理财咨询类职位上具有很大的优势。

③ 结合自身缺乏金融行业从业经验的实际，小李拟选择门槛相对较低的一家保险公司作为新的职业起点，以逐渐丰富自己的金融企业实践经验，这个想法很实际。这样一来，只要做好相关方面的准备，不久的将来，小李就可以选择适合自己发展的银行机构。

第三节 应聘金融类职位的要点

一、专业背景对于金融从业人员的必要性

由于金融行业在国民经济结构中的特殊地位，同时也因为金融业的从业职位在普通民众心中是“皇帝女”的特殊身份，金融业的就业门槛正在被抬得越来越高。其突出表现就是，此类职位对从业人员专业背景的要求格外严格。如果没有特殊的关系背景，仅凭一己之力就想迈过金融企业的就业门槛，首先必须通过个人简历苛刻筛选的关口。首当其冲的就是对求职者专业背景的审核，通常的专业背景要求主要体现在两个方面，一是教育背景，是否名校出身？是否金融专业科班毕业？是否具有硕士以上的学历？在这几个硬指标中，欠缺哪一项，你的过关可能性都是会被大打折扣的。二是职业资格及专业资质证书的具备，金融业中的银行、证券、保险等企业的专业职位，都是有着严格的专业划分及较高的职业技能要求的。比如，最基本的专业上岗证书，各类企业均有着严格的标准和考试；还有如理财规划师、证券分析师、精算师等类别，根据涉及业务范围的不同，又分为国际标准及国内标准。如果应聘者对此毫无准备，在激烈的竞争中自然难逃铩羽而归的厄运。

面对激烈的求职竞争局面，如何才能有效地扬长避短、以巧取胜呢？这其中当然要认真分析用人单位的内在需求，然后有针对性地突出自己良好的职业素质和技能优势。比如，多数应聘者往往是奔着金融企业职业稳定、待遇优厚来的，如果你希望在这里争取获得个人更好的职业发展前途，那就应该在具体应聘职位的选择上主动接受更艰苦的市场外勤一类的职位挑战，甚至自觉要求去边远、艰苦的地区去接受职业历练。这样的选择尽管在短期内可能会经历许多艰苦的磨炼，但从职业发展的长远利益上说，这却是职业成长所必须要经历的，早经历则会早主动，从而早胜出，成长的空间自然就会



更大。这样的主动求战，既可让自己在激烈的竞争中单骑杀出，又可及时抓住个人职业发展的极好机会。当然，要下定这样的决心，必须事先做好足够的职前准备。因此，决定应聘金融业职位成功与否的关键，除了先天的硬件条件之外，更主要依赖的还是此前的实践积累、专项职业技能的修炼，以及具有前瞻性、着眼长远的理性职业定位。

二、强势职业中的忧患意识

在应聘金融类职位的过程中，还有一点是很有必要强调的：这个求职的努力并非一战定终身，而是一个并不很短的自我价值实现的努力过程。随着我国市场经济的日益发展与完善，金融行业的竞争必然会日趋激烈。如果以为进了金融企业就如同进了安全的职业保险箱，就可以悠闲地享受那里的高薪酬、高福利，可以悠然自得地安稳坐享其成了，那就是大错而特错了。每一位年轻朋友必须非常清醒地知道这样一个基本的事实：金融机构也是企业，也无不在市场环境中生存。即便眼下具有某种垄断的资本可供依靠，但可以肯定的是，这样的好日子不会很久。如果新人们不能珍惜机会刻苦努力，充分利用眼下的有利条件来修炼和完善自身，就终将难逃被淘汰或是被边缘化的可悲命运。

因此，从现实的角度出发，即便已经拥有了在强势的金融企业中的一份理想职业，你也必须即刻建立起较强的职业忧患意识，以应对随时可能不期而至的残酷竞争和无情挑战。许多刚进职场的年轻朋友总是习惯将“我不喜欢”作为职业选择的口头禅，这是这一代年轻人普遍都有的自我意识的流露。喜欢与不喜欢永远是相对的，当一个职位成为你的安身立命之本时，喜欢则经常是客观的一种生存本能。许多感觉上的事情完全是可以随着你对其态度如何而发生改变的。

一般说来，处在优越的金融企业环境中，如果你的自觉意识不够强，在岗位上安于悠闲的确很容易。如果你拥有足够的职业理性，你就应该懂得这样的道理：在貌似悠闲的职业环境背后，却蕴含着随时可能降临的竞争风险。

如果中国完全放开对国内金融行业的准入限制，真正实现金融业的全面市场化，那些世界级的百年老店、金融大鳄，可以长驱直入，在各个领域与国内金融企业展开完全平等的全面较量，中国金融企业的好日子还能延续多久呢？那些素质平平、终日养尊处优的金融企业员工还能继续在悠闲的状况下从业吗？可以肯定的是，届时的中国金融业势必将彻底洗牌，真正实现优胜劣汰，淘汰那些职业竞争力低下的人员，而让那些具备强烈职业忧患意识、拥有强烈学习和变革欲望、掌握出色职业技能的优秀员工，走上企业的关键岗位，同时享有与他们的能力和价值相称的丰厚的职业待遇。

第六章

非企业职业选择篇

许多大学生都将当公务员或进入事业单位作为自己未来职业的首选，目前空前火爆的“公务员考试”就反映了这些年轻人的职业取向。坦白地说，公务员一类的非企业职位的确会稳定一些，职业的竞争压力也会小一些。但从个人职业成长的角度上说，在没有竞争压力的环境中成长，进步的步伐肯定是慢的，个人职业潜能的发掘效率肯定是低的，适应环境变化的能力也肯定是差的。也就是说，在你侥幸如愿争取到一份非企业工作的同时，你可能失去的却是一个更加精彩的自我塑造机会，可能与一个辛苦但却快乐的职业成长过程擦肩而过了，这样的人生遗憾可能会随着你年龄的增长而让你心存遗憾。因此，真正对自己人生的负责就是要不惧怕从业的辛苦，尤其要坦然面对职业起步时的挑战和磨难。当然，如此说辞的初衷并非有贬低那些非企业职位的价值之意，而是希望那些择业态度不够端正、贪图一时悠闲而不考虑长远职业价值实现的朋友，能够端正择业理念，以理性、客观、积极进取的良好心态进行职业选择。

第一节 非企业职业的特点

一、非企业环境中的市场意识

对于许多即将进入职场的年轻人而言，渴望稳定、躲避压力往往是求职的主要关注点。正因为这样，每年的公务员考试就成为我们身边竞争最激烈的考试。包括学校在内的各种事业单位的门槛，也是越来越高。在此类竞争中，不仅要看文凭、看学校级别，甚至各种潜规则横行。然而，那些如愿获得“理想”工作机会的年轻人很快就会发现，现实和自己的想象差距太远了，要完成岗位职责的压力不是一般的大。其实道理很简单，别忘了一条基本的客观规律：经济基础决定上层建筑。改革开放后三十年的市场经济建设进程的日益加速，市场经济的烙印已经深深地铭刻在我们社会的每个角落。即便是那些非企业环境下的政府机关、事业单位，也无不潜移默化地被市场经济的客观环境深刻地影响着。比如，政府机关目前所倡导的重要理念就是要“服务经济建设的主战场”，要获得服务的高效率，当然就要真正了解主要的服务对象——广大企业群体的现实需求。而在竞争环境下开展的服务过程同样执行着效率的标准。要实现这样的标准，没有强烈的市场意识是根本不可能与企业群体形成良好的服务及互动关系的。

如何在非企业的职业环境中实现个人的职业价值呢？我们知道，社会要进步，既需要各种活跃的经济体积极地创造财富，同样也需要社会管理和服务系统的良性运转来保持社会生态环境的平衡与稳定，这是推动社会前进、相互依存的两个车轮。我们没有理由歧视非企业岗位的从业者，那里同样是与经济建设领域精彩各异的广阔舞台。关于此类舞台中的演出规则，除了必须掌握各种专项的职业技能之外，必须强调和重视的是与转战经济建设主战场极为相近的一些基本理念。比如，如下一些关键词：学习、变化、创新、



竞争、服务、价值、性价比等。其共同的主题就是，如何适应面对市场经济环境的社会转型，如何通过那些非企业的部门及岗位的有效运作使社会的效率更高，社会的和谐程度更好。如果每个非企业岗位上的从业者都能自觉地树立这样的市场角色意识，他的职业价值必然会得以凸显，其精彩的人生完全值得期待。

二、如何体现自身的职业竞争力

人们常说，企业是以赢利为目的的。那些非企业组织机构的存在目的又是什么呢？从经济的角度上说，应该就是协助企业更好、更多、更持续地创造物质财富；从社会的角度上说，则是为了保持社会的和谐、稳定、更有效率，使人民的幸福感持续增强；从人类历史的角度上说，政府机关、学校、医院等非企业组织的存在和发展，对于实现人类社会的进步有着不可或缺的重要作用。而从其中从业人员的角度，如何在自己的岗位上履行好特定的岗位职责，并能在自己的岗位上体现更多、更积极的职业价值，的确是一个值得认真思考的问题。有人认为，非企业的社会组织没有数量指标考核的压力，这样的认识显然是狭隘和片面的。目前，中国的经济发展速度非常快，经济总量已经位居世界第二位，这就意味着中国在世界的影响越来越重要，非企业组织机构所承担的保证社会稳定与为社会进步奠定更坚实基础的使命将更加紧迫。从现实的角度说，我们国家的经济建设突飞猛进，但社会组织的现代化变革却呈现出严重滞后的突出问题。例如，现代社会组织的基本要求应建立学习型、服务型的社会组织机构（包括各级政府在内），实现小政府、大社会的社会组织建设结构。这是我们这个国家与社会必须面对的改革现实挑战，如此严重的问题昭示着社会变革必将很快到来。

面对这一即将到来的重大社会变革，其中一个重要的挑战就是，要精简机关人员，提高组织效率。好不容易迈进了这些非企业机构的门槛，谁也不会情愿被即将到来的变革所无情地淘汰。而要想不被淘汰的唯一选择就是，自己要通过准确定位、刻苦学习、积极实践，练就一种别人无法替代的职业

能力。这就是我们常说的职场核心竞争力，有了这一条，组织机构在一定程度上就对你的存在形成了某种依赖，这种依赖将随着你的服务对象对你认可的不断深化而得以持续。如果你是一名学校教师，在教好专业课的同时，你能够针对自己班级每个同学的特点和家庭背景，帮助其设计和规划各自差异化的成才路径，让学生、家长与学校三方的力量都集合在帮助学生成长为社会上的有用之才这一根本点上，你的职业价值就会远远超越教育的范畴，而对整个社会的进步都将产生积极的影响。那些真正有建树的社会管理者和服务者，其智商未必有多高，而是他们能真正懂得服务基层、从实践中汲取营养的道理。如果能够将这一点形成自己的职业习惯，属于你的职业竞争力必将得以真正的彰显，并可持久延续。



第二节 非企业职位职业咨询案例

一、公务员

公务员是目前许多年轻人看好的职业，究其看好的原因，多是因为稳定、压力小、待遇好、面子上风光等。其实，对公务员的职业仅仅用这些词来概括是很不准确的。比如，公务员的职位也是有淘汰情况发生的，如果你不能适应岗位的要求，危机可能就会随时发生。从这个意义上说，稳定仅仅是一个相对的概念。关于待遇好的含义，同样也是相对的，许多人将这一点列出来作为看好的理由，大概是相对企业中的待遇往往是和个人的业绩挂钩，而公务员的待遇似乎与个人的努力关联性不大的缘故。如果你所在的单位权势比较大，其待遇状况通常会比较好，而如果你不幸得到的是一个清水衙门中的从业机会，其实际的待遇也许并不风光。至于面子上的问题，其实谁都知道，这仅仅能够使自己的虚荣心得到满足，并没有太多的实际意义。

而在公务员的岗位上，你必须面对这样的现实：你可能没有太多的职业自由，那里的等级是不能逾越的，你不能依照个人意志而必须按领导意志行事。在中国的行政管理体制改革未能有效深化的情况下，你或许必须要适应每天无所事事，或总是做些简单的事务性工作，每天的职业感觉至少与成就感无关。在这种状况下，许多好不容易得到公务员职位的年轻朋友，他们的工作并不快乐，甚至整天陷入深深的郁闷之中，这就是人们常说的“围城现象”。尽管公务员群体是我们社会中的强势一族，在公务员的群体中，尤其在年轻人中间，现在却同时出现两种现象共生的状况：一方面，千军万马在挤报考公务员的独木桥，另一方面却也的确有相当数量的年轻人厌倦了自己无所事事的从业状况，希望逃离公务员队伍，以切实按照自己的愿望活一回，真正实现自己的人生价值。客观地说，这两种情况都存在认识上的偏差。

1. 从事村官后不喜欢这行该怎么办？

问：我是2009年英语专业毕业，现在一直在当村官。每天的工作恍恍惚惚，由于基层的工作很杂、很烦琐，经过这段时间的工作后，发现自己并不喜欢这种乡镇上的工作，可能是自己在人际关系的处理上不太灵活的缘故，觉得自己不适合官场。自己一直很喜欢那种工作任务明确的工作，总想能去企业工作。可是现在村官的出路都是去考公务员，自己不喜欢公务员这种太稳定的工作。我的出路在哪里？

答：你的困惑其实是关于人生价值观的选择问题。现在社会上许多人都将公务员看做是自己理想的职业归宿，无非是希望过上一种稳定、安全、没有压力，还可能拥有一定权力的生活。而这些人在向往这样一种生活的同时，却忽略了一个基本的规律，就是任何得到都是以某种付出作为前提的。比如，想得到公务员那样没有市场竞争的压力、安稳无忧的生活，你就必然要安于世故、放弃自我选择的自由以及自我实现的精神追求。这样的代价如果你不愿意，就不应该选择公务员的生活。回到你的问题上来，你要追求那种理想生活中真正的希望，在公务员的职业中恐怕是很难如愿的。如果你愿意承受市场竞争的风险，体验承受压力的快乐，你就必须放弃公务员职业的追求。基于你的实际情况，建议你在结束了村官任期之后，尽快选择一个适合自己的职业方向，并能学习一些相关的职业技能，到企业中去历练和成就自己。相信你会在这个舍与得的抉择中真正看到自己的人生希望，并能够体验到实现自我的快乐。

2. 法律专业学生考不上公务员该做何选择？

问：我是法律专业的毕业生，前期一直准备参加公务员考试，但在面试时被淘汰了。现在很迷茫，不知道做什么。因为不喜欢法律专业，想去做外贸，但招聘都要求有工作经验，我不具备条件。另外，我的性格比较内向，销售肯定是不合适的。我应该做何选择呢？

答：看来对公务员职业的盲目追逐真是害人不浅。既然你对择业没有任



何准备，当然只能是先找个低端的普通工作，边干边学了。这里的学是有很多含义的，首先要学习如何生存，即便是很低端的工作，胜任也并不容易，这是学习的第一个内容。其次，要认真思考自己今后的职业定位，从个人实际及社会现实出发，为自己的职业发展制定一个规划，然后通过在职学习、职业培训等多种途径，使自己掌握一二项实用的职业技能，从而使自己的职业发展逐步走上轨道。不要期望很高，这也许是一个不短的过程，但只要你坚定信心，你完全有可能实现自己的职业价值。

3. 如何破解机关工作中的“围城现象”？

问：我是2009年毕业的研究生，找工作时从没想过进机关，因为家里人的原因还是进了机关，但我自己并不快乐。平时事情不多，也不被领导重视，终日无所事事。我觉得自己的斗志、目标都没有了，这一年也没有得到成长。有段时间很想换工作，但又不知道自己适合什么，学的管理专业本来就不太实用。家人觉得女孩子有这样的已经很好了，不同意我换工作，而我自己也很矛盾，不知何去何从。希望给予指教。

答：对于公务员职业中的围城现象现在在年轻人中的确很普遍。你不安于清闲稳定的生活，反映出你的心态是积极进取的。但要改变现状的关键，是要对自己今后的职业定位进行理性的思考，有了明确的职业定位之后，还应在职业技能等方面进行认真的准备，然后才有理由迈出改变的脚步。如果你没有定位，也没有相应的技能准备，仅仅因为不安分就想改变，结果可能会很糟，那样的结局也许你根本无法面对。

4. 在教师和公务员之间做如何选择？

问：我硕士毕业后在大连当公务员，家乡在辽宁。老公博士毕业后在家乡河南找了两份工作：一是在大连政研室的事业编制；二是在郑州当高校老师。现在不知如何选择我？主要考虑的因素是：两人事业的发展（主要是老公的发展前途）；所在城市消费水平（主要是房价）；双方父母的养老。请给个建议。

答：究竟应该如何选择，最终还取决于你老公的职业价值追求。如果他喜欢搞教学、做研究，进入高校的机会可能就更有价值。而如果希望将来在仕途上有所发展，进机关当然就是理想的选择。如果他对自己的发展没有明确的倾向，选择大连的机会自然有利的成分会更多一些。至于房价、消费水平及父母养老等问题，当然要考虑，但还是应该动态和辩证地看。因为你选择了一条更适合自己的职业之路，发展的前景自然会更好，发展好了，那些生活层面的问题自然就有了解决的现实基础。值得提醒的是，政府机关的特定氛围并非人人都能适应，这还要考虑到你老公的环境适应能力如何。相对而言，依照他的条件，在学校与机关的选择中，前者适应起来似乎更容易一些。

5. 如何避免成为温水中的青蛙？

■ 问：我在某事业单位已工作三年。刚参加工作时，我还沾沾自喜，认为这是测绘工作中最轻松的，待遇也还可以。很快我发现了问题：工作的政策性强，自己基本没有发挥的空间；工作环境比较单纯，严重缺乏社会历练；悠闲使人退化，我的斗志在严重减弱，有“温水中的青蛙”的恐慌。我现在的想法是，开始尝试第二职业，逐渐打造自己未来的事业空间。我目前在土地、测绘领域积累了一定的经验和相关资源，工作时间也有一定的自由度。我该如何起步？应该注意什么问题呢？

答：你能够居安思危，这种思想上的成熟的确很难得。你同时能够对自己目前所处的环境及未来的职业前景有相对清醒的判断，并能有所思考 and 对应，这一点同样很宝贵。你对自己目前所处状况的分析很有道理，设想通过尝试第二职业、为自己未来的发展奠定良好的基础，这样的设计很现实，也很理性。这种理性的认识说明你的心态很积极，也很有进取精神。既然已经有了清醒的认识，需要的就是立即开始有所行动。鉴于你目前这种情况，你首要解决的就是对尝试兼职的行业定位。

如果你是在土地管理部门从事测绘专业工作，选择房地产开发或建筑设计事务所一类的机构去开始自己新的职业探索，应该是很适合的。如果你确



定了这样的职业定位，接下来当然就是通过社会关系及网络等渠道，对这些行业及具体的企业进行深入的了解，并对自己可能承担的岗位职责内容及相关技能进行充分的接触与准备，包括参加相应的职业资质培训，参加获得相应职业证书的考试等。进而选择适合的企业作为自己在行业中兼职试水的第一站，而在这些尝试的过程中，如果感觉那个企业的文化氛围和业务性质与自己的专业方向及理想追求不相吻合，还可进行重新选择。经过这样的充分准备与实践的过程，几年后，也许你就可以真正发现自己职业价值实现的恰当位置，从而真正下决心将自己的另一只脚也从传统体制中彻底拔出来，全身心地开始自己崭新的职业人生。至于合作伙伴的问题，当然也很重要，这在很大程度上要靠你在日后的具体实践中累积和发现。

6. 尽快冲破自我束缚。

问：我是一名国防生，毕业后是要去军队工作的。可是由于我从小生长在军人家庭，我很不喜欢军人的生活，更不要提在军队中工作了。这条路是父母给我铺的，毕业后不会面临找工作的烦恼。我也曾经反抗过，可是当有人问我，你不去军队以后干什么？我便沉默了。是啊，我真的什么都不会。我喜欢自由，喜欢设计和创造，喜欢网页设计，喜欢彩妆，不过这些都只是我的幻想，我没有时间去学我喜欢的。还有一条路是考研，我是学电子的，这个专业我真的不很喜欢，而且觉得学起来很难，这样怎么考研呢？况且考研也脱离不开军队的，我到底该怎么办啊？

答：其实，军队是一个很宽泛的概念，也是个极为庞杂的社会系统。你不喜欢军人生活的念头并非不可以改变，因为既然你要生存在这个世界上，就必须接受这个社会的全部。然后从中发现自己喜欢的，回避那些自己不喜欢的，这是生活的法则，也是不以人们的意志为转移的客观现实。通过你的表述，觉得你必须改变自己的心态，你目前有些过于自我了，这种状况的潜意识中，实际是要让社会适应于你，而这显然是幻想，是绝对不可能的。建议你从适应社会环境的角度，重新思考自己今后的人生之路，由于角度的

不同，你以往的态度也是完全可以改变的。你必须明白这样一个道理：即便你不进入军队这样的环境，你也一定会有大量看不惯、甚至反感的事情要去面对。因此，你首先要解决的并非是否保有现在这个国防生的身份，而是如何更加自觉地融入这个社会。至于考研的选择，由于你对自己今后的发展方向根本不清晰，这样盲目的选择更是对自己的极端不负责任。你首要应该改变的是你现在过于浮躁的心态，想法太多，但却都不能落到实处，这样的状况如果不能改变，必将成为你人生的悲剧所在。所以提醒你注意：社会生活是非常实际的，对于今后是否成为军人，你当然拥有选择的自由，但要使自己成为对社会有用的人这一点上，你是没有选择余地的。

7. 放弃进京的机会应该吗？

问：我是应届法学硕士，有两个工作机会可选择，一个是北京某国企的监察部门，另一个是无锡某区的检察院。去北京可以解决户口，听说以后机会会多一些，但是生活压力比较大；无锡的工作比较稳定，待遇中等。我现在纠结的是，如果放弃北京的机会，我可能这辈子没机会进京了，而生活压力之大又的确无法承受。我自己的终身目标是以后自己创业，不喜欢待在一个不自由的空间。如果我进了检察院，还有自己出来做事情的机会吗？

答：鉴于你的自身条件，建议你还是放弃北京的机会，去无锡的检察院吧。北京的机会似乎有些诱惑，但人还是应该现实一些，早些想开这件事情总比以后再后悔要好。至于你以后想创业的想法，与你现在的选择并不冲突。创业是需要具备条件和认真准备的，在检察院工作接触社会广泛，眼界开阔，有利于你为以后的个人发展做各种必要的准备。待到准备就绪，你又积累了相关的职业经验和人脉资源，对以后的自主创业显然是好处多多。

问：我自己感觉不喜欢那种天天无所事事的生活，希望自己的生活能够充实一些。我担忧的是去了无锡，我会因为机关工作的无聊而非常郁闷，我想最适合自己的职业应该是成为一名专业人才，我不喜欢当官。我最



心仪的工作是，在维护好基本人际关系的同时，靠我的专业吃饭，靠自己的积累在某一领域成为一名国家级专家。请问，我的想法与当公务员更加契合呢，还是去北京？

答：人都是活在现实的世界中，过于理想化可能是要付出很大代价的，对此，你有足够的心理准备吗？再则，公务员也并非都是混日子的，许多岗位的专业性也是很强的，它和你的职业理想其实并不矛盾。比如，无锡那个检察院的工作，应该就属于这一类。环境是要靠自己的定力来把握的，这个世界没有世外桃源，你不希望自己流于世俗，那就自己好好把握，与职业的选择其实关联并不大。如果你只有现在的两种选择，去北京的难度也许超出了你实际的承受能力了。因为人在考虑自身职业发展的时候，不可能脱离具体的生活环境。

8. 实现自身职业价值应如何选择？

问：本人已经 30 岁，农村长大，我的第一学历是专科，曾在小企业工作过两年，后考上了硕士研究生，毕业后就职于政府部门下属的一个单位。这个单位目前没有编制，而且工资很低，我的岗位是中层。我的瓶颈就在于，在政府部门的工作性质与工作氛围中看不到发展前景，激情不再，基本与世隔绝了，突然有种跃跃欲试的冲动。我为自己设计了三条改变之路：① 考博。现在准备考博，就是顺利考上了至少要读三年，出路是毕业后有机会留高校。② 考公务员。这几年报考过公务员，但成绩总是有差距，我也知道，即便是自己成绩提升，但最终能够上得去还得看运气的。③ 到企业去。目前正在积极给自己充电，正在学习外语，获取会计上岗证和人力资源职业资格。目前自己拟定的期望职业是人力资源管理或销售，不知道自己是否能够如愿呢？

答：从你的文字中能够感受到，你的学习能力很强，心态也很健康，很积极。这些对于一个年轻人来说，的确都非常重要。你的思路很清晰，知道自己想要什么，迫切希望对自己的现状有所改变，这些都是很难得的。你的

文字也很熟练，这也是今后职业成长必需的职业技能。总之，你的条件不错，几年的工作下来，已经为自己今后的发展打下了不错的基础，值得庆幸。

你着眼今后发展积极寻求改变的态度是应该肯定的。你所在的单位应该是个事业单位，从你的言谈中感觉，你想离开的一个重要原因是没有编制。其实，即便你解决了编制问题，根本的问题也未必就能得到解决的。比如收入、前途、成就感、个人价值的实现等，因此，症结并非是编制问题，而是体制和工作性质、内容、价值观的问题。你没有说清楚你所在的这个单位具体是做什么的，如果能够有些直接面向社会的空间，也是可以通过积极地改变，让工作的状况得到根本性的改观。因为你在这里毕竟已经有了很不错的积累，已经成为了部门负责人，对工作环境很熟悉了。如果通过寻求改变，能够实现不跳槽就完成职业转型的愿望，岂不更好？当然，如果这个单位的情况不存在变革的可能性，自身的职业价值在这个环境中的确无法实现，当然就应该考虑自己的出路了。

关于你构想的几个选择，如果你今后希望去大学教书，考博的选择就是必需的。但也必须清醒地认识到，即便完成了博士学业进入大学，现在的大学氛围也并非很理想，每逢晋升职称一类的利益之争，都是各种关系的角逐，有时会感到很无奈、很可悲的。况且，考博、读博也并非易事。相对而言，你现在积极进行职业技能的准备，以后去企业中发展的职业取向很值得肯定的。现在中国的职业天地中，企业是最自由的空间，也是实现自我价值最理想的所在。进入企业，选择人力资源管理作为切入点是很现实的，凭你的条件及学习能力，应该能在这个领域有所作为。现在的人力资源管理层次普遍较低，如果你能在企业凝聚力、企业文化方面多动些脑筋和尝试，你的职业价值就会得以凸现。至于做销售的想法，也很现实，为了钱去追求也没什么不对，毕竟在企业中所赚的钱都是你职业价值的体现。但建议你还是应该考虑先做人力资源，同时可多用精力去关注企业的销售情况，可能的话去做些兼职，成为一名编外的销售员。这样的定位对于你做好 HR 也是很重要的，因为销售一定是人力资源管理的重要领域。经过这样的积累和学习，也



许为你日后的转型打下了很好的基础。适当的时候，你也许可以争取当个销售主管或经理了，这样的发展路径自然是通向企业高管的。

在选择去企业发展的问题上，对企业的选择很重要。未必过于重视企业的名头和规模，开始时的收入待遇也不应过分注重，但企业的成长性却是必须要重视的。企业老板的追求，企业的文化氛围如何，这些要素都应该成为你选择企业的重要指标。这样的价值追求直接关系到你今后的职业成长，因此必须坚持。有利的是，你的基础条件不错，现在的工作也很稳定，可以很从容地进行各种准备和选择。这种事情急不得，要理性、着眼于长远，如果能够做到这些，相信你今后会如愿实现自己的职业价值。

二、教师

在中国高校中有这样一种壮观的景象，那就是浩浩荡荡的考研大军的不断壮大。而究其考研的动机，真正是出于研究兴趣的人其实少之又少，多数人都想当然地认为，学历越高，以后的工作越容易找到，这是一块很好用的敲门砖。这样的动机的确很难排除其中较大的盲目性。也有这样一些同学，他们考研的目的性是很明确的，那就是进学校当老师。现在教师职业进入的学历门槛已经变得越来越高，有些高校甚至要求仅招收名校的博士。曾几何时，在过去的年代曾被贬为“臭老九”的教师职业，如今却成了人们向往羡慕的职业。这既反映了时代的变迁和进步，社会的确越来越尊重知识、尊重人才、重视教育了，同时也体现出如今的人们变得越来越现实，对稳定的、相对自由的职业越来越趋之若鹜。究竟应该如何看待教师的职业呢？从教师职业的主流来说，由于教育是国家的基础建设，是由国家投资包办的，这些年更是不断加大投资的力度，因此，和那些完全在市场经济环境中存活的企业职位相比，教师的职业的确很稳定，学校的主要收入来源有国家和地方各级财政的保障，办学的门槛又相当较高，基础教育领域完全是公办的，体制内的教师职业的确具有很大的优越性。在待遇上，教师的工资水平尽管并不很高，但毕竟很有保障。每年还有两个假期，教学之外的时间弹性也很大，

业余创收的空间似乎也很滋润。可见，教师的确是一个很稳定、安全而又相对自由轻松的职业。

毋庸讳言的是，即便是师范专业毕业并有高学历的人，在学校的教师岗位上也的确有人很纠结，甚至想跳槽离开学校到企业去。这些人如此反叛真的难以理解吗？当然不是。因为教师的职业尽管有着稳定、轻松、相对自由等好处，但从另一个角度看，这个职业也是很有局限的。比如，教师的职业相对清贫，不大可能有大富大贵的机缘出现。作为教书育人的园丁，的确可以在内心享受桃李天下的精神愉悦，却要在自己的整个职业生涯中甘于平凡，与当下社会盛行的成功价值观形成很大的反差。同时，学校处于体制内，许多官场的潜规则很盛行，相对企业的竞争环境，其复杂程度丝毫不低，也许对那些渴望进取、实现职业价值的人来说并不适合。不知那些对教师职业抱有美好预期的年轻求职者，对教师职业的两面性是否做过审慎、理性的辩证思考？

（一）如何看待教师的职业价值？

1. 中文专业毕业在教师和秘书岗位上如何选择？

问：我的专业是中文，找工作也只能是教师、编辑、秘书一类的。现在有教师和秘书两个工作机会，大家都说编制内的教师职业很难得，让我选择老师，但是秘书工作的工资较高，而且相对轻松，只是和我男朋友在同一单位，他怕两人在一起影响不好。我本身不是很喜欢当老师，因为不喜欢和学生们打交道。可听说教师和公务员待遇相近，又很稳定。不知我该做何选择呢？

答：从你的叙述情况看，先纠正你的一个认识误区，学中文的一般应该具有不错的文字能力，而文字能力是职场中人最重要的职业技能之一。因此，中文专业毕业的学生应该具有很好的职业前景，不仅可以当老师、编辑、秘书一类，还可以从事管理、销售，甚至其他任何一项职业，只要不是专业性特别强的工作，文字能力强的人，职业优势通常都应该是很突出的。至于你



说到教师职业的价值，这应该是因人而异的。如果你不喜欢和学生打交道，则不可能从教师职业中获得乐趣，自然也就谈不到职业价值的实现。一般说来，编制内的教师资格的确很难获得，因为它稳定，这在许多人看来，是要比企业的工作好很多。如果你又喜欢这一行，崇尚桃李满天下的精神追求，这个职业当然美不胜收了。总之，每个职业的价值其实都是因自己的人生价值观而不同的，很难得出完全一致的答案。

2. 重操旧业的教师有前途吗？

问：我最近几年的经历是：本科毕业后教书一年，然后读研三年，研究生毕业后在一家企业做行政工作近两年。现在越来越觉得能与自己的专业相关、随着职业经验增加而增值的工作似乎就只有从教。而且由于厌倦了企业每天周而复始的生活，觉得教书似乎还是一个不错的选择。我现在很困惑，要不要重新拾起教鞭，我这样重操旧业、教育工作经验相对不足的人，学校会接收吗？

答：你可以换个角度来思考，尽管你在教书生涯中途又去读书了，并在企业中工作了一段时间，但这正是你提升了自身当教师职业竞争力的宝贵之处。谁都知道，现在的学校师资书卷气太多，而严重缺乏社会阅历和实践经验，导致学生高分低能的状况越发严重。你离开教师队伍的这段经历，正好补充了自己曾经的不足。建议你选择一家职业学院，发挥自己的实践优势去竞聘。如果你准备得充分，做到了扬长避短，相信你是可以如愿以偿的。

3. 去培训机构当老师有前途吗？

问：我是英语专业研究生毕业，在美国交流过半年。马上面临找工作了，最理想的是高校，哪怕是三本或大专。我自己还是蛮喜欢教书的，现在也在一家有点名气的培训学校兼职，但也没什么把握。还有一个方向就是进银行或企业，以前曾在一家银行实习过。再就是和现在兼职的培训机构签全职，这个完全有把握。我现在有些迷茫，不知哪条路适合我。请给予指点。

答：根据你的情况分析，去高校的难度比较大，但也并非绝对不可能，如果选择大专或职业学院，尤其是到一些非中心城市去寻求机会，应该是有可能的。当然，如果你能再寻求深造的机会，可能性会更大一些。至于去金融企业，似乎并不看好，金融企业现在是“皇帝女不愁嫁”的状况，大家都想进入，它的胃口就被提升了许多。非专业的背景进入金融企业的可能性不大，除非你在相关技能上能够特别突出，或者应聘其中的培训职位等，也并非完全没有可能的。

其实，你在培训企业发展还是最适合的。从长远发展的角度上说，培训企业的前景非常光明，即便某家机构不行了，只要你的职业竞争力很强，选择的空间应该完全没有问题。这个行业完全是靠本事吃饭的，而在高校及金融企业则不然，除了能力之外，一些关系等方面的非技能因素会对你构成很大的负面干扰。而在培训行业发展，只要你的能力强，就会有可观的收入，以及很好的职业发展前景。需要提醒的是，如果决心在培训行业发展，仅凭英语这一项技能似乎还有所欠缺，如果能够具备一些兼任其他课程的能力，你的复合化优势就突出了，这势必会形成你在培训领域的核心竞争力。比如，在励志方面、职业规划方面、留学择业方面、人际关系方面，你如果能为学员提供更多的服务价值，你就会受到学员更多的认同，你在培训机构中的地位势必会更加稳固，并有实力为自己谋求更好的职业发展前景。在这方面相信你是有潜质的，不妨尝试一下。

4. 体育专业大学生的出路在哪里？

问：我是一名大三的女生，学的是体育专业。因为从小就有体育特长，所以从高中到大学走的都是体育路线。到了大学，我知道自己需要奋斗，因为体育就业面很窄，所以我一直很努力地学习，在同学眼里我一直很优秀。可是只有我自己知道，大学两年里我什么都没学到。以前我一心想着考北京体育大学的研究生，可是最近当家里人问我以后的打算时，我突然觉得迷茫起来了。因为假如我考不上研究生，我不知道我能干什么，就算考上了研究生，我依然不知道将来能干什么。我不知道我该掌



握哪些技能，该丰富哪些知识。我想过转专业考研，但以前都没有接触过的专业，现在开始学肯定不容易，而且很多专业考研都考数学，我的数学一直都不好，所以我感觉转专业也不太现实。希望您能给我一些建议。

答：如果仅从专业方向的角度来说，体育专业毕业的学生就业难度的确比较大。你现在必须做好多方面的准备，不能就想着考研，因为考研的竞争也是很激烈的，一旦落榜，而你又没有其他准备，那时的处境势必很尴尬。如果你所学习的专业并非是你特别痴迷的，现在则应该用更多的时间进行其他方向的就业准备。比如，是否可以利用余下的大学时光，在企业经营管理领域内进行一些深入的接触，毕业后有选择地去一些体育产业的企业就业，甚至可以考虑从事体育产品的市场营销工作。这样的岗位从业人员如果是搞体育的出身，又在体育界有些人脉资源，都可以对岗位职责的完成起到有利的促进作用。经过一段市场营销实践的磨炼，你就会形成很强的职业竞争能力。

如果确定自己将来可能到企业中去发展自己的事业，考研就未必是首先应该考虑的。因为如果你将来难以进入高校任教，在体育专业深造的选择就未必有很大的价值。当务之急应该是对我国及世界的体育产业状况进行深入的了解和分析，为自己将来在体育产业中去发展自己奠定坚实的基础。我们常说，大学生就业也要扬长避短。你是体育专业的大学生，如果能将自己的专业背景与就业的产业予以有机地结合，不乏是一个理性的选择。如果是进行就业的准备，而非考研的准备，你就自然免去了数学不好等方面的困扰，而将自己的时间和精力完全集中到有实际意义的职前准备中。如此良好的性价比，当然值得你为之付出努力。

5. 如何认知英语培训机构的职业价值？

■ 问：我是英语翻译专业大四应届生。前些日子开始找工作，已有两个单位给我 Offer，一个是在深圳市区的英语培训学校，待遇可以，但是我觉得对以后的发展不一定会很有利，因为我本身不想做老师。如果在那里做了老师，以后基本上就跳不到别的部门或者公司了，所以没有去。现

在来到了另一家公司，这家公司想要新开发一项业务，这家公司做的是防护服，新开发的业务是做防弹衣，他们从英国请来了专家，并且买下了这项技术。我的工作就是做这个英国专家与这个单位之间的沟通桥梁。在这里我可以学到的，除了熟练的英语技能以外，就是防弹设备的专业知识。我所顾忌的是，这个公司在广东中山的郊区，这和我原本想的不一样，我原本希望去大城市工作。我该怎么办呢？

答：我们来具体分析一下你的情况。先说那家培训学校的职位，英语培训已经是一个大行业了，这其中的学问很深，并非仅仅是讲几堂课那么简单。况且，这里的老师与传统教育体制下的职业完全是两回事，其职业生涯发展的深度不可限量。当你有了开创自己一番事业的想法时，这里的经历可能会帮助你实现自己的愿望。同时，深圳已经成为国内屈指可数的国际化大都市，职业机会众多，在这样的环境中工作，再选择的可能性自然很大。

反观那家研制防弹衣的企业，地处偏远，你又仅仅服务于一个老外，个人的视野会受到较大的限制，寻求再选择的概率会很低。即便工作了一段时间不满意，也很难摆脱这个环境。而且产品相对特殊，其职业经历在社会职场上的适用性较低。至于你希望在大都市中工作与生活，这是许多年轻人共同的想法，关键还是衡量具体工作职位的长期价值为首要。必须要有长期的发展眼光，不能孤立、静止地看问题。在职业选择上，尤其要这样。因此，建议你考虑去深圳那家英语学校发展。

6. 如何更好地胜任教师岗位？

问：我是师范院校刚毕业的本科生，毕业后几经周折，总算找到了一份不错的工作，招聘我的学校是一所很好的高中，我为能到这样一所学校去工作感到庆幸。现在我已经工作两个月了，感到很吃力，压力很大。进了这所学校后，发现自己根本不知道如何当一名合格的教师，我的知识基础没问题，可是工作了一段时间发现，当老师只有知识是远远不够的，还要善于把知识传授给学生，可这方面真是不知道应该怎么做，我觉得很沮丧。我开始怀疑自己是否根本就不适合当老师呢？



答：你毕业后成功应聘到一所很好的学校，这足以说明你可以成为一名合格的老师。你现在出现问题的症结所在，或许是没有建立起老师的“角色意识”。老师这个角色承担着教书育人的责任，职业很崇高，也极具挑战性。当一名好老师，实现桃李满天下的夙愿，这样的职业是很令人向往的。但要胜任老师的角色却不是轻而易举的，关键是要进行换位思考，学会从学生的角度去思考自己如何当老师。你刚刚毕业，也就是说，刚刚结束学生的角色，开始扮演老师的新角色。从你叙述的情形看，你显然还没有从以往所习惯的学生角色中走出来，还不习惯认真琢磨学生的需求，从而在自己的教学中针对这些需求提供具有针对性的帮助。因此，帮助你走出目前职业困境的选择就是多和同学们接触，努力和他们交朋友，让他们把你当成哥哥（或姐姐）。既然你不认为自己的知识功底不足，那一定是教学的针对性和有效性出了问题。如果你能与学生实现亲密接触，更多地了解同学们的实际状况和学习需求，在对自己的教学和服务对象更加熟悉之后，你的教学效果就一定会大为改观的。

（二）教师职业如何改行？

1. 放弃了教师的职业还能干什么？

问：我本科和研究生读的都是化学专业，在研究生毕业的时候，经历了一番波折，我到了一所高校教书。在这所学校待了两三年，我却越来越迷茫。因为化学在这所学校并不受重视，而且由于一些个人问题，我必须换个地方工作。我现在的的问题是，应该给自己找个什么样的工作？要重新再进高校很难了。想考公务员，但自己的人际交往不太擅长，那就只剩下进公司了。化学是我的专业优势，我的劣势是在学校这几年缺乏实际的社会经验。如果想进公司，不知道该强化自己哪些优势。请给予指点。

答：如果你必须放弃现在的高校教师工作，对你职业发展的负面影响无疑是很大的，对这个决定还是要非常慎重才是。如果一定要去企业工作，你

首先有调整好自己的心态，你的年龄没有优势了，实践经验也没有优势，你的学历尽管有竞争力，但企业最看重的还是实际工作技能。从理想的角度上设计，如果能够进一家化工或制药企业从事试验、研发一类的工作，也许比较适合，但这样的机会不是很好找。现实的选择应注重对企业的选择，而非职位的选择。关键是要寻求一家重视人才、成长性好的企业，在这样的企业中，如果试验或研发的职位暂时没有空缺，你可以从事更基础或低端的工作，甚至在薪酬方面也应尽量低调，关键是进入和就位，以便以后有机会再进行转岗。同时，你应该针对自己未来的企业生涯进行一些职业技能方面的准备，只要你准备得比较充分，即便开始的职业定位不是很理想，但总是可以为自己今后的发展留下希望的。

2. 教师进不了公立学校还有出路吗？

问：我毕业于一所师范院校，研究生的专业是化学教育，毕业后在广州一所中学教书。本来是挺稳定的一份工作，可是由于男友在北京找了工作，我只能辞职去投奔他。北京没有户口就进不了公立学校，我现在很犯愁，去不了公立学校，要找什么工作呢？还有就是，我现在还没有和领导谈辞职的事情，同事建议说我先在北京把工作找好了再辞职，可是我想放暑假的时候辞职再去找工作，否则等到新学期开始再辞职，会给学校造成麻烦。他们都说我太傻，因为如果利用暑假找工作，不仅可以有带薪休假，还留给自己一条后路。不知您对我有什么建议？

答：你是一个很有责任感的人，这是做人的根本，很令人欣赏。在你进行这个重大的选择之前，有必要提醒你认真考虑一下未来的几种可能。比如，你和男友之间的关系是否还有变数？如果你付出这么多，日后你们的关系再发生变化，你也许会很难面对的。如果不可能出现这种变数，为了爱情，做出这些付出显然也是值得的。去北京进不了公立学校当老师是挺可惜的，但即便选择民办学校或是培训机构去当老师，也同样可以实现自己的职业价值。关于何时辞职的问题，你主动替学校着想是对的，但建议你选择私下与学校领导进行交流，这样既可早些呈上辞职报告，又能让学校早些对此有所准备。



3. 我应该继续参加教师考试吗？

问：我是刚刚毕业的英语师范专业大学生，毕业时参加了教师招考，无奈，竞争实在是过于激烈，以不足一分之差落败。现在纠结的是，自己到底是要成为一名代课老师，为来年的教师招聘做准备，还是直接进公司找工作。觉得自己考事业单位或公务员的希望过于渺茫，而且也没办法应付里面的人际关系。我该怎么办呢？

答：在职业选择的问题上不能像下注押宝式的，而考公务员、事业编制等，就如同押宝一样。建议你直接面向广大的企业领域，凭借自己的外语技能，争取获得一个进外企的职业机会。当然，为了这个目标的实现，你还需要进行一些职业技能方面的准备，因为外语不过是一个工具，如果你还能掌握其他某项职业技能，比如人力资源、物流、销售等专业，进入外企会使自己具有很好的发展前景。你不妨在这方面尝试一下。

三、文化传媒

在非企业的行当中，文化传媒类的职位是被很多年轻人看好的。那些诸如“铁肩担正义，妙手著文章”的人生格言，被许多志向满满的大学生们当成自己理想的职业追求。然而，由于我国高等教育的培养体制与现实的职场需求之间至今未能形成一个良性的供求关系，各大学纷纷开设文化传媒的相关专业；而在另一方面，国内文化传媒领域真正实现市场化，还有很漫长的路要走。在这种情况下，即便是新闻传媒专业的大学生，要能谋求一个在传媒业体制内的专业岗位，其难度也绝非是一般的大。至于那些中文、哲学、历史、社会等非传媒专业的文科学生，要求得一份体制内的记者、编辑一类的传媒业职位，就更是难上加难了。面对如此的就业窘境，渴望在文化传媒领域实现自身职业价值的年轻大学生朋友，是否真的就无法摆脱如此的就业尴尬呢？

当然，没必要如此悲观，关键是大学生们首先需要在思想意识上挣脱体

制束缚的局限。尽管目前的传媒业有很多体制上的严格制约,但也应该看到,相应的改革已经在文化传媒领域中启动。尤其是网络媒体的大量涌现,传媒职业已经再也不是高不可攀了。还有各类博客、微博、论坛、游戏、电子书、网络杂志、网络电视等新媒体的层出不穷,媒体从业的市场需求已经变得非常巨大了。如果你有自己明确的职业追求,又不懈地努力通过社会实践来提升自己的媒体从业技能,你在文化传媒领域中的从业追求应该是非常现实的。

（一）如何理解文化传媒领域的职业价值？

1. 中文专业毕业生从事传媒领域尴尬吗？

■ 问：我是传媒大学中文专业毕业生，同时又辅修了文化产业管理专业。

有时候觉得考公务员或去一个大型国企会比较清闲，有时候又觉得那样的工作太没意思。不知道您对文化传媒行业有没有了解。

答：你的这种矛盾心理在当下年轻人中是很常见的，这很正常，任何事物都客观地存在着矛盾的两面。如何取舍呢？关键取决于你的价值观，如果你希望让自己的一生过得富有意义，尽量少些遗憾，那就必须要勇于付出才行。在这样积极进取的人生价值观主导下，你似乎就应该放弃对机关、国企等权势部门职位的追求，将自己置身于市场经济的风浪中闯荡一番。这样肯定是要承受一些风险和磨难的，但经历了这样的历练和摔打之后，你却可以收获成长，获得宝贵的人生财富。你是学中文的，文字功底应该有些基础，这是从事文化产业的基本功。文化领域的事情有很多，市场化的路还十分漫长，只要你有心想进入这个领域，用心在实践中学习，又有不错的文字工夫垫底，应该是大有前途的。

2. 为进传媒业工作去选择考研对吗？

■ 问：我是思想政治教育专业即将毕业的学生，现在对于自己今后要怎么发展，选择哪条路非常困惑。我想考研，就业意向是传媒记者、编辑。我的兴趣很广泛，性格也很开朗，比较善于跟人打交道。考研的专业目



标有新闻、政治学、国际政治，现在主要就是在专业上纠结。老师建议考和自己专业相近的专业，但我想考政治学专业，因为该专业的竞争会小一些。我的家人认为政治学就业差，报社大量需要的是新闻专业的毕业生。希望得到指导。

答：从你的情况看，首先应该解决的是明确考研目的的问题，也就是你为什么考研？仅仅是因为研究生毕业后好找工作吗？为了给自己增加一点漂亮的包装，还是想通过读研换个自己喜欢的专业呢？如果这个问题不明确，认为大学毕业就该考研，那未免有些过于盲目了。具体说来，你在进行专业选择之前，首先应该进行职业定位和职业规划。做了这样的事情之后，你的专业方向自然就清楚了。否则，仅仅按照考研的难度高低来选择专业，这样的考研意义是不大的。如果你喜欢从事媒体传播职业，通过考研使自己拥有良好的专业背景，在读研的几年中，努力参加社会实践，丰富自己的职业技能，毕业后获得一份自己喜欢的职业，应该是可能的。但前提是你获得考研的成功，因此，你在努力复习备战的同时，在报考学校及专业的选择上也必须很慎重。如果好高骛远，导致考研失败，从事传媒工作的愿望则很难实现。毕竟现在的媒体业进入门槛较高，仅有本科学历，其竞争力的确不够。当然，现在从事传媒的途径也有很多，有了网络的存在，如果你的确喜欢媒体的工作，即便考研失败，也并非完全丧失了媒体从业的可能。因此，只要你有明确的职业目标，脚下的路还是很宽广的。

3. 没有外力的帮助如何体现自身的职业价值？

问：我是新闻专业的本科生，毕业后一直在一家中外合资企业工作，担任销售助理一职3年了。当年抱着理想，置家人劝说不顾而选择了倾心很久的新闻专业。可是在如今的社会，想要进入媒体工作谈何容易，对于没有背景的草根更是难上加难。本人辗转于多家媒体实习始终无果，无奈之下，自立的本能促使自己搁置理想，开始务实找工作。文科出身，又是女性，在社会中找工作有很多限制，但我还是找到了。虽说说自己自立的收入是有了，但在这个企业里工作并无理想的发展前景，难免心

情压抑。此时我很迷惘，但又不甘消沉，请不吝赐教。

答：曾经的梦想无缘实现，这样的无奈心境的确可以理解。但凡事都不是绝对的，关于职业的选择也是同样的。比如，你的专业和理想的实现，如果你的相关能力的确很强，找到一份发挥自身优势的工作并非绝对不可能。去不了大媒体，就去小媒体，专业媒体不行，就去网络媒体，专职工作干不上，就做兼职。更何况传媒的工作其实无处不在，有点规模的企业都很注重企业文化的建设，都有专事传媒的职位。再就是传媒的专业技能主要体现在文字的娴熟、语言的干练、思维的敏锐、为人处世的练达等方面。有了这些能力后，在企业的营销岗位上同样可以大有作为。因此，你不应消极，要积极面对现实，将自身的技能优势充分发挥出来。如果你觉得在现在的岗位上仅仅是生存的需要，没有职业的快乐而言，建议你考虑改变一下，比如，寻求一份能够发挥自己技能专长的岗位，比如企业内刊、企业文化、企业外联、企业内训、人力资源等专业职位。有些职位恐怕要经过一些专业培训，但却能让你找到职业的感觉，享受到工作的快乐。当务之急的是，你要调整一下心态，改变职业选择的定位，清理自己的专业技能条件，为今后的发展做一个理性的规划。

4. 如何鉴别不同规模企业的职业价值？

问：我以前做贸易，现在想转行，我考虑做传媒的客户主管，还有个机会进华为。我想做一些跟客户打交道的工作，以提升自己，见识更广一些。另外，如果我想去传媒公司，是去那种已经有点规模的，还是去一些刚刚起步的，然后跟团队一起奋斗的那种公司呢？

答：去有规模的公司和去刚起步的小公司这两种选择应该各有利弊，前者可以学到许多规范的东西，但由于其管理已经比较规范和精细，你学到的东西可能会比较局限。况且，这样的公司门槛往往会高些，你进入并不容易。对于刚起步的公司，进入会相对容易，也可能会学到更多的东西，但待遇会较低，且要承担一定的风险。如果公司实力有限，可能做不起来，你只能重新来。因此，事前的选择非常重要，尤其应该注重公司的成长性，特别是老



板个人的价值观要很积极才行。总之，具体的选择要取决于你个人的职业定位和价值观。

5. 如何走出狭隘的职业选择？

问：我是一个年轻的公务员，现在的岗位可以用“稳定但平庸、清闲却压抑”概括。我有些无法忍受这样的环境，希望能够离开这里，到真正能实现自我的地方去体现自身的职业价值。从个人的性格、兴趣、学识上说，我比较倾向于做文化类、教育类、科普类的工作。前一段时间我参加了一个博物馆的科普策划岗位的招聘，好几道关我都顺利通过，但在最后 3 选 1 的面试中我没能胜出，与这份向往的岗位失之交臂，令我十分遗憾。这其中的因素有很多，我的一些长处在面试中没能充分展现，社会关系复杂，许多部门对外人有着难以逾越的壁垒，都使我很无奈。我该如何面对这样的社会现实呢？

答：很理解你在现有“稳定但平庸、清闲却压抑”的岗位上工作的苦闷，如果你的确做好了在艰苦、奋斗的历程中成长的充足准备，很支持你的选择。然而在正式行动之前，建议你还是要把各种思想准备及可能遇到的困难想得更加充分一些。政府公务员或那些公共事业单位的准公务员职业，对于许多有思想、有抱负、有理想的年轻人来说，负面的环境因素、消极的官场风气会扼杀年轻人的进取之心及满腔热血。但你千万不要以为这些东西仅仅是官场所独有的，从一定意义上说，这些不健康的东西每时每刻都潜行于我们社会的各个角落。就如同我们在生物学的意义上所说的那样：我们本来就生存于一个布满了细菌的环境中，如果奢望在一个无菌的环境中生存，人类世界早就不复存在了。

关于你今后的职业取向，你有些过于理想化了，你的职业定位即便真的成为现实，恐怕也很难避免再出现你曾经的困惑和苦恼。因为你向往的那些事业单位和你现在的部门也许在本质上不会有太大的差异。建议你再大胆一些，考虑到企业的自由环境中生存，以谋求实现自己真正的价值。比如你觉得自己适合在文化、教育、科普类的岗位上就职，那就不妨选择一家具有这

类文化特征的民企去一展身手。也许，你的价值观和人生抱负真的能够在那样的企业空间里得到施展。

6. 求职准备如何突出具体职位的针对性？

问：我是英语专业的本科应届毕业生，双学位是新闻专业，还自学了韩语和日语。以前一直很喜欢媒体，目前有幸在一家杂志社实习，但不确定能否留下来。这里的合同是一年，不知道未来怎样。我内心一直希望进外资传媒，您说我该怎么办？

答：想进入外企的想法对你而言并非没有可能，你有外语和新闻专业的教育背景，以及在杂志社的实习经历，这些都是不错的求职砝码。但你需要将自己的职业选择方向做进一步的明晰。比如，你希望从事有外资背景的媒体工作，去那里具体干什么？应聘什么职位？你如何让人家相信你对从事那个职位已经有所准备，可以胜任，而不仅仅就是来求职，日后在岗位上现学现卖呢？你的条件不错，想法也很现实，但需要客观地评价一下自己的技能状况，然后有个现实、明确的职位定位。在此基础上，你要针对拟从事的职位进行一系列的准备。比如，希望从事财经栏目的采编工作，你就应该有针对性地了解这个行业各家媒体的服务状况及产品结构，并着手进行一些策划与实践的尝试。经过这些具体的准备之后，你的求职行动才会有所收获。

7. 选择记者职业如何进行价值分析？

问：我大学毕业快两年了，期间做了几份工作，经过这两年对社会的了解，感觉自己的职业兴趣有两个，一是继续考公务员，二是应聘社会调查记者。在这两者之间我应该怎么选择呢？

答：如果能够争取到记者的职业机会，这对于你今后的职业发展是很有帮助的。笔者当初大学毕业后就在一家报社当过四年记者，后来转到企业领域工作了二十几年。尽管时间已经过去了那么久了，却依然十分怀念和感恩那段媒体工作的难忘岁月。一个年轻人在自己职业生涯的初期，如果能够有幸获得一段媒体记者的职业经历，必将会为自己今后的职业生涯开个好头，



并打下坚实的职业技能基础。因为记者经历其实是一段高强度的职业能力训练过程,经过几年这样的训练,你的文字能力、语言沟通能力、人际交往能力、快速反应能力、社会责任感和敏感度等专业技能,都会得到显著的提升,肯定要比没有经历如此职业训练的人具有明显的职业技能优势。但需要提一句的是,对于多数人来说,记者生涯并非可以作为终生的职业选择。如果你能很好地把握机会,在感觉自己的技能储备达到一定水平之后,能够进行适时的职业转向,或许可以实现自身职业价值的有效升华。

(二) 在文化传媒领域怎样获得职业成长?

1. 如何改变清闲的职业状态?

问:我是师范院校广播电视新闻专业的应届毕业生,目前在一家市级教育电视台新闻部做记者,感觉工作很清闲,一周就是三条新闻的任务。感觉这样对年轻人来说很浪费时间,我应该选择去省会城市发展吗?我当初从省会到地级市,是因为感觉省会的工作生活压力比较大,可现在觉得工作清闲更难以接受,现在又想回去,因为我觉得年轻人就应该去挑战,去寻找更多的机会。我该做何选择?

答:你足够幸运了,能够得到市级电视台记者的工作机会应该好好珍惜才是。现在的职场竞争是很激烈的,要能在更高一级的地方得到发展,必须要靠真才实学,靠自己所拥有的职业技能。你感到现在的工作很清闲,希望有更大的挑战,这样的想法固然很好。但改变这种工作状况的当务之急并非是跳槽,而是改变自己的从业态度。应在现在的岗位上主动学习更多的东西,让自己寻求更多的挑战。你说的每周三条新闻只是单位交给你的任务,而你完全可以多产出,即便本台不能播出,也可向其他台投稿,或放在网上。现在的传播渠道如此丰富,没有硬性的约束不让你去锻炼自己。你目前的工作压力不大,更应该利用这个有利条件让自己积累更多的实践经验,为以后在更宽广的职业平台上更快地发展奠定好的基础。因此,希望你不要总是见异思迁,应抓紧时间让自己获得更快的成长,为以后打好基础。

2. 在企业困境中能获得成长吗？

问：我在校时接触到一家教育培训机构，被该公司的企业文化深深地吸引，以至于在大三时就背离自己的专业投身到这家企业，成了该公司的一名实习生。但到公司后才发现很多事情并非我以前想象的，公司的发展并不是一帆风顺的，有时甚至是举步艰难，想过放弃却又不甘心。因为投入得太多，不知以后的路该如何走。希望给予指点。

答：你所经历的很真实，哪个企业的发展之路会是一帆风顺的呢？举步维艰的状况恰恰是许多企业创办之初必然的场景写照。送给你一句话：让自己和企业共同成长，在和企业共同经历各种困难局面的过程中，逐渐成熟并发展壮大起来。从你的问题中感觉到，你对自己的职业生涯设想大概过于理想化了，当严酷的社会现实与你的心理预期出现了很大反差时，你就迷茫了，不知自己应该怎么办，甚至对自己的未来丧失了信心。应该说，这其实是我们每个年轻朋友成长过程中所必须要付出的代价，那种希望不经历风雨就想见到彩虹的想法，完全是不切实际的幻想。建议你在坚定信心的同时，要认真思考自己具体的职业定位，通过持续的学习和实践，形成自己的专业优势和较强的职业竞争力。只有这样，你才可能在公司面临经营困境时，能够为公司摆脱困境发挥自己的作用，并在和公司共同渡过困难时期之后，能够有足够的实力去为公司、同时也是为自己赢得更多的发展空间，创造更多的服务价值。

3. 不能成为体制内员工是否就意味着无路可走呢？

问：本人是中文系的研究生，很快就毕业了，最近找工作频频受挫。我越来越迷惘，现在才发现读中文专业的研究生就业实在是太困难了。考公务员是万人挤独木桥，还得有关系；想当老师，现在老师的需求量不大。请问像我这样在二本大学中文系毕业的女研究生，除了做公务员、教师、编辑、记者之外，我还可以去做什么工作？

答：路已经走到现在了，后悔是没有任何意义的。其实职业之路宽得很，



为何自己限制在那少数几个职位上呢？即便公务员、教师、编辑、记者等职位去不了，也并非就没有别的路可走。还是现实一些，到企业领域去寻求自己的职业发展空间。在那里完全可以寻找到自己的用武之地，比如去文化传媒类的公司、广告公司做文案，或是去有一定规模的企业从事人力资源、企业文化、内刊网站的编辑等工作，这些岗位都需要有较好的文字功底，其发展前景同样不可限量。当然，也许从事企业的工作仅靠学校学的那些知识是不够的，你还需要充实一些职业技能。

4. 职业价值的实现与编制哪个更重要？

问：我是刚毕业的摄影专业本科生，爱好文字，也写过不少作品，文字能力不错。曾在电视台实习过，表现都蛮好的，但是听说电视台没有编制。后来就到一家民企做文案编辑，工作很轻松，但是觉得学不到东西，再后来又兼职做电台的文字编辑，学着写策划文案，还继续给杂志写稿子。我的职业之路该怎么选择呢？

答：在职业选择的问题上，首先确立自己的价值观是最重要的。人在社会中共生存，能力是最重要的，至于编制、待遇、薪酬等方面的东西，应该是次要的。这些基本的理念如果你同意，那就要认真思考下一步的选择。电视台的机会很有挑战性，尽管会很紧张、有压力，但这却是很好的成长环境。在你这样的年龄还有什么比成长更重要的呢？因此，建议你不必顾及编制的问题，如果能够在其中获得适合自己的职位，即便是编外，也并不妨碍实现你的职业价值，值得去试试。

第三节 应聘非企业职位的要点

一、安于悠闲无异于自毁前程

在许多年轻朋友的主观印象中，企业尤其是民企中的职位往往是与竞争大、压力大、低薪、环境差等状况相伴，而能得到一份机关、事业单位等非企业机构的职位，一定是自己交上了好运。为此，不惜付出时间的代价（考研、应试、参加培训、拼命备考）、金钱的代价（放弃工作、不要工资、一心跳龙门）、经济的代价（遵从官场潜规则，千方百计送礼、托关系，力图扫清前进的各种障碍）。而事实真的是这样吗？这样的努力和付出究竟是否值得呢？结论是否定的。原因很简单，如果一个大学生走出校门就进了机关的门，不经历真正的市场风雨，这样的日子，不要说个人价值实现无从谈起，就是活着的味道也未免过于平淡了。这也正是许多年轻朋友进了机关不久，就想辞职的原因所在。值得欣慰的是，现在有很多公务员职位录用标准已经增加了新的内容，要求应聘人员必须具备两年以上的基层工作经历才能够报考。从形式上看，公务员的职业门槛又提高了许多，而从年轻人成长的角度及机关干部的专业素养上说，这样的规定实在是很有必要。从历年的公务员考试的报名分布情况看，越是高端的机关职位，竞争越是激烈，而一些偏远的基层职位，甚至出现名额空缺的情况。这样的反差的确很说明问题，大家都不愿意去基层工作。

放下反腐倡廉、提高机关效率这些大道理不谈，仅从年轻人的自身成长角度来说，求职时将悠闲作为追求的要素之一，对自己今后职业人生的健康状况也是有着很大危害性的。惰性是与生俱来的人性弱点，这一点在每个人身上都存在，区别则在于是肆意放任，还是理性地选择抑制惰性。理性的人往往是这样为自己的人生质量负责的：他们通过在相对艰苦的环境中磨炼自



己，在紧张的工作氛围中激发自己的职业潜能来开始自己的职业生涯。什么样的环境更利于进行这样的实践呢？当然不是安稳、悠闲的工作环境，尽管这样的环境可能暂时在感觉上很舒服，但从长远的角度看却无异于浪费生命，是在丧失和放弃自己的职业竞争力和奋斗的快乐，是对自己生命的蔑视和贬低。用一句通俗的话形容，就是表面上占了个小便宜，实则却丢弃了从长远看更珍贵的东西而吃了大亏。中国古代的哲人曾经这样总结道：“吃亏是福”。换言之，人在年轻的时候，多经受些艰苦环境的磨炼，多为别人和社会做一些付出，你不仅能够从中学习到更多的东西，增长更多的才干，更能在其中享受到成长的快乐、助人的快乐、回报社会的快乐。

二、以竞争的心态从业

我们今天的社会与三十年前相比，已经发生了天翻地覆的变化。最突出的标志就是，没有什么东西是买不到的，只要你能够想得到，市场上的供应就一定已经到位了。这种与短缺经济形成强烈反差的变化，完全是市场经济带来的，是价值规律那只无形的手在神奇地发挥着其市场资源配置和调节的功效。然而，我们却很遗憾地要面对这样的现实：许多年轻朋友对市场经济的认识处于很矛盾的状况。一方面，尽情分享着市场经济给我们物质生活带来的空前繁荣与便利；另一方面，却对市场经济固有的竞争特征进行着本能的排斥。反映在职业选择的问题上，许多人更希望自己能够在没有竞争的环境下工作，因为这样的工作会更加稳定和悠闲，更加有安全感，这大概是人内心固有的惰性在作怪的缘故。正是在这样的心态主导下，在大学生群体中，每年总有那么多人加入考研大军和国考大军的行列，他们不惜代价追求的动机都很简单，就是希望能够用这样的努力，实现逃避竞争、摆脱市场经济压力的目的。从这个意义上说，我们必须理性地认识到：这样的职业心态是畸形的、消极的，至少是不很健康的。

总结中国三十多年改革开放的历史，一个最基本的经验是无法回避的，那就是市场经济的力量，使我们整个社会充满了活力，国家才真正走向振兴。

客观的情况是，竞争的确会给人的内心造成一定的压力，但压力的结果却是无限潜力的有效发掘。正是因为有了这样的压力，我们的中国经济才仅仅用了三十多年的时间，就创造出惊人的经济腾飞的奇迹，从而赢得了整个世界的赞叹和尊重。国家是如此，人的职业成长同样离不开竞争的激励。我们在总结人才成长规律的时候，经常会发现这样的现象：逆境出人才、压力出成就，竞争环境越激烈，企业的成长、人才的成长才会越突出。正是在这个规律的作用下，我们都不难发现这样的情况，有过基层工作，尤其是经历过严酷市场竞争环境历练的年轻人，其发展的成功概率就会特别高。即便是在人们普遍认为稳定、悠闲的机关和事业单位中，那些半途进入的企业人士进步往往更快。对于此种现象的存在，不必忌妒，更用不着猜疑所谓的“背景”，这中间其实孕育着一种必然。他们曾经在竞争中历练过，底气厚重，进步的潜力自然无限。可见，竞争是人才成长的催化剂，如果你选择了逃避，进步和成就等机缘在很大程度上也许就和你无缘了。

三、实现自我职业价值是大学生的必然追求

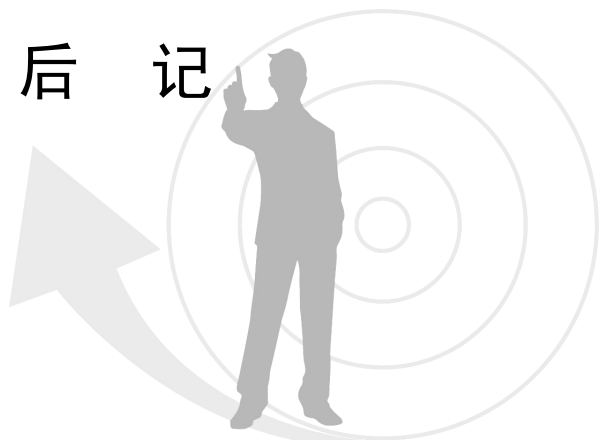
在刚刚参加工作的年轻朋友心目中，进行职业选择的时候，往往会下意识地稳定、悠闲、收入有保障等目标放在关注的重要位置。从一定意义上说，这其实是职业心态不成熟的一种表现。当真正的职业生涯开始之后，随着年龄的增长、心智的成熟，那些基本的物质需要就会逐渐让位于另外一些诸如实现自我、被岗位所需要、寻求个人价值的实现等精神方面的需求。这其实是每个人身上都会出现和经历的职业价值萌发及清晰完善的心路历程。职业价值在一个人的精神世界中是一种客观的存在，并没有高尚和低俗的区别。不同的价值取向决定了每个人都有自己的职业价值观定位，如果一些人接触社会实践较多、时间较长，他们职业价值观的形成自然就会早一些，更加成熟一些。而如果对社会需求了解较少，其职业价值观的形成自然就要处于较长时间的无意识和茫然的状态。那些寻求在非企业领域试图躲避市场竞争压力和挑战的年轻人，大概就属于这一类。而既然在市场经济的环境中



竞争无所不在，因此，无论你在怎样的职业环境中，只要你生存在这个现实的世界中，你就必须要面对许多选择和挑战，也就必然会形成属于自己的职业价值观。

不同的职业价值观，在事实上决定着一个人的从业状态和生存质量，这与一个人的社会地位及收入状况并无绝对的关联。如同一个企业中的业务员，尽管他的工作再普通不过了，个人的经济收入状况也很一般，但如果他在自己的岗位上能够通过自己的辛勤工作，为一些特定的市场客户提供其需要的产品价值，为他的同事或伙伴们创造合作的机会，为自己的企业业务链条的有序运转实现持续的可能，他就能很享受这种被需要的状态，就会在每一天的工作中获得快乐，并日积月累地实现着自己的职业价值。而一个人如果是在表面很风光的权力机关中供职，但其每天的工作完全体现为是领导的附属，整天无所事事、却被各种无效事务拖累的团团转。自然丝毫没有自身独立的职业价值，甚至连起码的做人尊严也近乎奢求。这样的生存状态显然毫无职业价值可言，更无从谈起从业的快乐。如此截然不同的两种职业状态，从内心感受的角度上说，前者的从业状况尽管有压力，要不断地面对各种挑战，但却很充实，肯定会更易于被人认同和向往。可见，形成响应内心召唤的积极、阳光的个人职业价值观，并据此坚定地走适合自己、有益社会的职业之路，是每个处在重要人生选择关头的大学生朋友应该认真思考的问题，也是年轻朋友在进行最初职业选择的时候最需要完成的人生答卷。

后 记



我始终很看重人生价值观的内涵，可能是由于年龄的关系，在过了五十岁以后，我鲜明地感觉到：自己的人生价值观已经发生了某种变化。我在自身行为的潜意识里越来越淡化了个人的功利色彩，而将“帮助别人来寻求生活中的快乐”作为自己愈发强烈的一种精神需求。这个需求中的“别人”特指那些已经或即将进入职场的 80 后大学生。之所以有这样的倾向，一是因为笔者女儿就是其中的一员；二是因为笔者本人是改革开放后恢复高考的第一代大学生，与这些年轻人有天然的渊源；三是因为笔者的职业经历缘故，使我具有一些给他们提供帮助的兴趣和能力。

本书的主题是关注大学生们的就业与职业成长。得益于自身职业的便利，这几年在从事职业培训与咨询的过程中，我能够近距离地与那些可爱的 80 后大学生们亲密接触，在帮助他们明确职业方向、化解职场困惑的过程中，体验到了在帮助别人的过程中实现人生价值的快乐。写作此书的目的既是和诸多读者朋友分享这份助人的快乐，更是希望借此能引起社会各界朋友对大学生及职场新人们职业成长问题的关注和思考。因为在笔者的实践过程中，我的确感到：这是一个浩大的系统工程，需要方方面面的关注与投入。没有社会的广泛关注，目前普遍存在于 80 后大学生及职场新人身上的茫然与困惑，是不可能真正得以全面化解的。

笔者在与那些年轻朋友进行职业交流的过程中，经常会生出许多感慨。比如，望



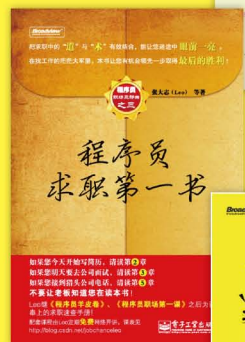
子成龙的家长们在大学生成长过程中更多起到的负面影响，就很值得我们这些生于 50 后、60 后同龄人的理性思考。当我们的孩子们在走出校园、步入职场的那一刻，有许多人才惊讶地发现：自己多年练就的考试能力、不错的分数、所学的专业，以及职场的现实需求根本不搭界，而当年完全由家长所主导的报志愿、选专业、考名校，与残酷的社会现实有着巨大的反差。

于是悲剧不可避免地发生了，大学四年的价值仅留下了毕业文凭那张纸，高分低能、眼高手低的现实酿成了求职的屡屡受挫与对前途的一片茫然。尽管痛苦是暂时的，一旦这些年轻朋友从茫然的幻觉中醒来，调低心态，扎扎实实地从低端职位干起，希望一定是可以预期的。然而，值得社会各界、特别是这些 80 后家长们深思的是：如何认真汲取以往“无视孩子个性化的现实，盲目地望子成龙，从而苦心帮倒忙”的教训。我们必须清楚地看到，现今仍然有那么多家长还在无怨无悔地为孩子“操心、奔走”着，而结果却很可能是与他们的期望南辕北辙。本书写作的目的之一就是提醒我们的 80 后们在校学习期间，认真思考自己的职业定位和职业规划，在学习专业基础知识的同时，还要努力通过实习等途径接触和了解社会、认清自己，有效地将个人职业价值的实现与社会需求之间实现有机地结合。这样，大学阶段就可有效地转化为职场人生的预备阶段，大学生们才可能成为社会职场的可用之才。同时也引发那些刚刚走入职场的新人们思考，如何能够更理性地调整好心态，将自己在校园中练就的学习能力尽快转化为社会所需要的职业技能，为自己闯出一条职业价值实现的个人成长之路。

许多教育学家和社会学家都在用大量无可辩驳的数据告诉我们这样一个无情的事实：中国的学生花在学习上的精力是最多的，中国的家庭为孩子教育的投入是最大的，中国的家长为孩子的成才从来都是不惜代价的。但我们却不得不面对这样一个尴尬的现实：中国的大学生与社会需要的差距也是最大的，中国家庭的教育投入性价比是很低的。其实，要改变如此尴尬的现实并非不可能，也并不复杂。现实的解决方案就是：应该按照社会的需求培养我们的大学生。本书写作的立脚点就是从社会职场需求的现实出发，探求大学生和职场新人们的职业准备和成长之路。

笔者很期待通过本书的交流，与更多的年轻人成为朋友，能够就职业成长方面的问题彼此形成有益的互动交流。

精彩图书



专家好评



澎湃的热情，持久的注意力，以助人为天职的自觉使命感使冯雪松先生不经意间成为一线求职专家。本书是他在近6年的时间里回答无数青年人求职问题时经常使用的经典案例，相信任何一个80后、90后求职者都会开卷有益。

——沈阳建筑大学教授、管理学者 杨兆宇博士

这是一部用心写就的作品，凝聚了作者对年轻人的爱和美好愿望。对于很多即将走出校门的大学生而言，这无疑是一份不可多得的“大餐”，而其对于那些懂得提前规划人生的高中生，甚至他们的家长也是不可多得的“精神食粮”。我愿意将这本著作推荐给我身边的每一位大学生、年轻人和他们的双亲……

——深圳大学管理学院副教授 侯莉颖

看了这本书后，首先涌上心头的是一种感动，作者结合自身多年的实战经验，花费大量的时间和精力为大学生朋友们的求职提供指导和建议。从字里行间能够感受到作者的用心，从各个层次和角度深度剖析了当下大学生就业面临的各种问题。

——聚贤财（北京）人力资源有限公司 猎头总监 刘佳

职业指导的意义在于传道授业解惑，其中传道是最主要的，而这正是本书的精髓所在。作为一个成功的职场人士，作者毫无保留地将他三十年所积累的经验，通过翔实的案例分享了出来，既为职场人解了惑，又传授了职场生存技巧，更揭示了成功之道。读这本书，能够让你在职场少走几年弯路！

——天涯社区职场天地首席版主 黄仁胜

宇宙源于137.5亿年前大爆炸时的“奇点”。每个人都是一个小宇宙，在人生发展的历程中，最具“奇点”意义的不是出生或各阶段的职前教育，而是职场生涯的良好开端。本书积作者多年的咨询经验和思索，透析当下职场，揭示求职误区，消解求职烦恼，契合求职实际，对初涉职场的大学生具有很强的指导作用。愿这本书帮助更多的青年人赢在真正的人生起跑线上。

——高级心理咨询培训师、沈阳市心理学副理事长 戴文柏



责任编辑：李利健
封面设计：侯士卿

本书贴有激光防伪标志，凡没有防伪标志者，属盗版图书。

上架建议：职场/就业指导

ISBN 978-7-121-14534-6



9 787121 145346 >

定价：29.80元